2936

119

26 MAR 1958

中央合作通訊

3 APR - 7

3
1958

中央合作通訊

一九五八年三月号目录

总第八十四期

評論：**大胆革新　全面躍进** …… (1)

从各方面支援农業生产大躍进（閩侯县供銷社职工提出倡議） …… (2)

北蜂窩商店打破常規改革制度 ……洪　桥 (3)

任务完成好　政策执行好　經营管理好（河南舞陽县社职工向全省提出倡議） …… (4)

精簡人員　改进工作（北京广安門外农民服务所財計組提出倡議） …… (4)

报喜队来了 ……里　人 (5)

計划跟着需要躍进 ……魏希賢 (5)

許昌專区供銷社支援农業大躍进 ……河南省供銷合作社許昌專区办事处 (6)

今年农業社生产資料需要的變化 ……江西省供銷合作社 (7)

江口县打开了推广新式农具的局面 ……徐晴春 (9)

富陽县供銷社推广抽水机有成績 ……浙江省供銷合作社生产資料处 (11)

从积压到暢銷的畜力噴霧机 ……郭念孝 (12)

积極推广双鏵犁 ……焦　克 (13)

浙川县改裝的双鏵犁（王友鳴繪圖） ……袁献市 (13)

簡訊：一支山区偵察部队（貴州兴义县供銷社翁平洋）、变黑夜为白晝（广西全县供銷合作社）、
一个頂兩个（摘自海北"供銷簡报"）、技术指导在傢家（云南省社通訊組） …… (14)

眼向山　手向山　財宝运出山 ……唐德發 (15)

干部駐社　支持生产　扩大采購 …… 湖南省社衡陽專区办事处 (16)

降低成本　調整价格　鼓励生产 ……周　鈞 (18)

文山專区全面調查土副产品資源 …… 云南省供銷合作社 (19)

洛陽市供銷社組織廢品加工 …… 洛陽市供銷合作社 (20)

鼓足革命干勁　搞好廢品加工 ……張潤生 (21)

盤点棉布的簡便方法 ……高宗賢 (21)

通过預購　支持茶叶生产大躍进 ……河南省供銷社信陽專区办事处 (22)

农業大躍进　副業也不停 ……孟　平 (22)

涞水县社打开了小木貨的銷路 ……任　农 (25)

坚决整改　立見成效 ……史明照　李佐道 (24)

大冶县社举办反浪費展覽会 ……大冶县供銷合作社 (26)

南苑区社的服务态度良好运动月 ……張光斗　李蘊維 (26)

肖山县社节約儲运費用窮門多 ……楊显鋆 (27)

介紹一些节約与管理費用的办法 ……張进孝 (28)

問題討論

問題在于主观努力不够（綜合稿） …… (29)

勤儉办企業　每年有积累 ……葛　濤　杜施斌 (30)

賒銷过多　造成亏本 ……田兴俊 (30)

知識業务

植物纖維的分析采伐加工方法 ……吳光鑫 (31)

怎样防止烟叶霉变 ……桑延平 (31)

打稻机的保养和檢修 ……浙江省社生产資料处 (32)

积　肥（木刻） ……陈培齡（封面）

中央合作通訊

（月　刊）

1958年第3期

（总第84号）

1958年3月11日出版

編輯者：中华全国供銷合作总社
（北京阜成門外三里河）

出版者：財政經济出版社
（北京西总布胡同7号）

印刷者：北　京　印　刷　厂

总發行处：邮电部北京邮局

訂　購　处：全国各地邮电局

代訂代銷处：全国各地新华書店

定价：每册0.16元

（期108号）　（本期印数45,730册）　（上期实际出版日期：1958.2.10；邮局發出日期：1958.2.11）

评论

大胆革新 全面躍进

最近一个时期，本刊編輯部發表了各地供銷社，在支援农田水利建設方面，在开發山区土产資源方面的許多好的經驗；还陆續接到了不少基層社、县社为支援农業生产大躍进所提出的改革工作的倡議書。春节的前一天，北京京西矿区基層社仍在奋斗不息，提出工作躍进的規划，并派出自己的报喜队，敲鑼打鼓，向北京市社和全国供銷合作总社报喜；在农業生产大躍进的巨浪中，这种無限兴旺的新景象，从去年冬季已經开始，很多地区供銷合作社的职工，以高度的社会主义积極性，日日夜夜地开展購銷業务。河南省供銷社的职工，提出了"磨破肩为了水利化，跑破鞋为了四、五、八"的雄壯口号，吉林省蛟河县白石山、新站、烏林等基層社，湖南省的南县基層社，江西省的丰县，河南省的魯山、舞陽，以及福建省的閩侯等县供銷社，均先后向全省供銷社职工，發出了全面改进購銷業务的倡議書，在这些倡議書中，提出了許多創造性的經营办法，充滿了打破常規、力爭上游的革命干勁。这些令人兴奋鼓舞的情况，告訴我們：供銷合作社商業的大躍进，已經在局部地区和某些單位开始，全国范圍的大躍进即將随着农業生产大躍进而形成。因此，我們要求各級供銷社在領导上应認眞地、迅速的总結推广他們的經驗，务求在最近期間內，把大胆革新，全面躍进，推向一个群众性的高潮。

从許多倡議書和各地的經驗中看来，把积極支援农業生产大躍进，作为全面改进購銷業务的基本出發点，这一点是完全正确的。农業生产大躍进之后，国民經济的各个部門，都从不同的角度提出了許多促进农業生产的有效措施，作为以农村为主要服务陣地的供銷合作社商業，更应該特别注意做好支援农業生产的工作。要做好日益繁重的購銷業务，就必須首先考虑如何从支援农業生产的大躍进出發，并从生产入手，深入生产，熟悉生产，尽一切可能帮助农業社解决供銷社所可能解决的困难，以求在确保农業增产的基础上，扩大采購，并在提高农民購买力的前提下，完成和超額完成物資供应計划。因此把积極支援农業生产大躍进，作为帶动一切工作的中心口号，就为全面組織供銷合作社業务的大躍进指出了明确而具体的奋斗方向。許多倡議書提出，把大購、大銷，努力超額完成購、銷業务計划，作为积極支援农業生产大躍进的基本內容，这种做法也是完全正确的。所謂积極支援农業生产大躍进，从供銷合作社商業部門来講，必須建筑在全力做好購銷業务的基础之上，絕不是离开購、銷業务，空談支援农業生产。

为了把我們的購、銷業务做的多、快、好、省，具体貫徹勤儉办企業的方針，各地供銷社所提出的倡議書內，把增产节約，降低費用，減少人員列为中心环节之一，这样作也是完全正确的。因为在供銷合作社系統內，長期存在着人浮于事、机構臃腫的現象，并沒有实际得到解决，浪費現象也是普遍和严重的。以平均純經营額計算，1954年每人为二万元，1957年仅为一万二千元，下降幅度高达40%。在当前农業生产大躍进的推动下，广大职工群众要求改变这种現狀的願望是十分迫切的。就目前的实际情况来看，供銷合作社是全国最龐大的商業机構，許多机構重叠，行政人員比重过大，長期存在着許多冗員，在大躍进的过程中，根据工作的实际需要，有效的解决人浮于事的現象，对节約人力、財力、促进工作的改进，都有其重要的效用。很多地区的經驗已經証明了：把不必要的人員加以縮減，不仅可使大批的劳动力解放出来，投入生产，使他們在建設社会主义的事業上，做出更大的貢献，从而減少很多費用，而且广大职工的积極性、創造性也能得到充分的發揮，达到改进領导、提高工作效率

的目的。

除人員过多所造成的浪費之外，在其他方面的节約潜力也是很大的。根据粗略的統計，以1954年的費用为一百，工資占到費用的31.2%，1955年費用是166.6%，工資占費用的29.3%，1956年費用为245.7%，工資占費用的28%，1957年費用上升到273.5%，工資占費用的30.9%。这个情况說明了供銷合作社在經营环节上，商品流通費用上，以及損耗等等方面，浪費現象也是惊人的，需要大力改善經营管理，降低流通費用，切切实实的减少商品損耗率。有效的解决这些問題，就是具体貫徹勤儉办企業的方針，开展增产节約运动的主要內容，也是把事業办得又多又快又好又省的根本途徑。

为了适应农業生产大躍进的需要，为了更好的方便群众，需要根据不同地区的实际情况，对于那些已經过时的規章制度，应該大胆的加以改革。本刊所登載的北京市北蜂窩商店打破常規、改进工作的精神，值得各地学習。他們的主要經驗在于認眞傾听了群众意見，广泛發动全店职工，充分的討論之后，在思想覚悟完全提高的情况下，合理調整了劳动組織，統一使用劳力，調整了营業現場，改变了工作时間，并在操作技术方面，作了若干改进。就这样，他們的人員减少了24%，工作效率却提高了71%，排队現象迎刃而解，服务質量有所提高。

总之，从各地已經提出的倡議中，反映了广大职工的勇敢躍进干勁，充滿着大胆革新的創造精神。我們要求各級社在領导上应該迎头赶上，加强領导，及时总結先进單位的經驗，把比先进、比干勁、比創造的風气，迅速傳播开来，把全国規模的購銷業务大躍进，广泛开展起来。

从各方面支援农業生产大躍进

——閩侯县供銷社职工提出倡議

二月上旬，福建閩侯县供銷社召开了供銷社促进农業生产大躍进的动員大会，具体討論了县党委提出的三年內在全县实現农業發展綱要四十条，今年全县粮食亩产八百二十九斤的具体措施，通过討論，鼓舞起兩千名职工的革命干勁和坚定的信心，决定在全县供銷社系統內，用革命的精神，最大的勁头，开展以促进农業生产和增产节約为中心內容的先进工作者运动，掀起供銷社工作大躍进高潮，从人力、財力、物力、技术等方面为促进农業生产大躍进服务。

全县供銷社职工并向全省供銷社职工提出了倡議。福建省供銷社和中国供銷社工会福建省籌委会收到这个倡議，当即向全省供銷社和供銷社系統工会發出通知，發动各地向閩侯应战。

倡議首先提到加强生产資料的供应，今年計划供应杂肥十四万五千担，比去年实际增加三点一六倍（不包括組織杂肥一百二十三万担和顆粒肥料三万担），并保証70%以上的肥料，要在春耕前供应到农業社；农药械一千五百五十五架，比去年实績增加三点八九倍；农药二千七百一十二担，比去年实績增加一点二倍。县社还要設立一个耕牛飼养場，做到常年采購耕牛，养大、养壯以后供給农業社。在其它生产資料上，也要保証作到：采購不誤調运，調运不誤供应，供应不誤季节，指导不誤生产。

倡議書还提出，每个基層社要配合当地党政干部搞一塊試驗田，試驗新式农具、肥料和农药械等試用效能。全体职工除做好本身業务外，要普遍学会种田，利用業余时間，在农活季节参加农業劳动，成为又懂商業又懂农業的好干部，树立起生产观点、群众观点、劳动观点，更好地为农業生产服务。

对于生活資料的供应，倡議提出一定要尽一切力量滿足农民日益增長的需要，今年計划供应生活資料总額一千零六十五万元，比去年实际增加6.7%。

对于扩大农副产品采購工作，倡議提出，要使全县十一万四千戶农民，平均每戶增加收入三十四元。为了实現这个計划，首先要把采購業务与农業活动密切結合起来，組織干部上山、資金上山、技术上山、会議上山，对山区資源进行一次普查，帮助农業社作好生产規划，加强技术指导，使农業社做到农副業兩不誤，其次要建立"一站三網"，一站即建立采購站，下設三个網即供銷社內部建立采購網；机关、企業、部队、学校建立采購網；农業社建立采購網。再次是全面安排产品、产銷情况，建立生产基地，有計划地發动农業社今年培植棕树十四万六千株，扩种和垦复毛竹三万二千五百亩。

倡議書中还提到，今年全县各种費用要在去年节約一万四千元的基础上，再节約六万元，并摸清三十种主要商品的自然損耗率，消灭人为損耗，到年底全县所有

北蜂窩商店打破常規改革制度

人員精簡24%　效率提高71%

洪　桥

北蜂窩商店設在北京复兴門外新建职工宿舍集中区，經营商品二千一百多个品种，担負着供应一万一千多居民日常生活需要的任务。随着居民生活的不断提高，商店的供应任务特别是副食品供应也相应的日益加重。如1956年副食品供应額是三十五万一千二百二十六元，去年則上升为四十一万零二百一十二元。副食品供应額的增大，加之顧客購买时間比較集中，商店又按常規办事，因而就出現了顧客排队現象。顧客排队的人数，平常要有上百人，到了假日多到四、五百人，有的居民曾在早晨三点就来排队。这是对顧客一个極大的不便，顧客意見紛紛。

在整風运动中，根据彭眞市長对于商業工作"三少、兩好、一便利"的指示，領导上放手發动职工摸情况，摆問題，找原因，开展了大鳴大放、大爭大辯。

在鳴放和辯論中，各种不同的認識暴露出来，有的人說："要解决排队現象，就得多盖門市部多添人。"又有人提出"应当突破八小时工作制，营業前作好准备工作。"可是立即有人說"这是違反工时制度的。"根据这些認識，領导上进一步發动职工进行了專題辯論，并組織职工到工厂、农村参观。通过辯論中的互相啓發和教育，特别是通过到工厂、农村参观，工人和农民的劳动热情，大大鼓舞了全体职工的革命勁头，如女售貨員常英华从煤矿参观回来后，感动地說："人家是在矿井里劳动，比我們艰苦的多，我們三个八小时也頂不上人家一个。"因此就提出了增加工作量的要求。絕大多数售貨員認为，突破八小时工作制是我們自願的，并不能算違反規定。領导上又根据本店女售貨員較多的情况，啓發大家將心比心，如果自己是一个多子女的母亲，也用很長时間来排队，那么自己該怎样想呢？这样，經过深思，她們的积極性和責任感更加提高了。

思想統一，認識提高，人人都爭取作革命促进派，常規被打破了，因循守旧的習气消失了，于是消除顧客排队候購的办法就产生了。

首先，調整了劳动組織。原来这个商店按經营性質將副食、食品、魚、肉、菜、布匹、百貨和山貨等划为十个售貨組，經营分工过細，力量分散，忙閑不均，互助不够；劳动时間也安排得不妥当。現在，把十个售貨組合并为三个大組，保留商品分工負責，把人力統一使用；另在業务繁忙时，全部上班售貨，業务比較清淡时，輪流吃飯。为了更有效地發揮人員潜力，整个商店的人員組成了一个战斗的有机体，按照顧客購买規律，組与組之間进行互助，組織人力重点突击售貨，發揮了售貨員的潜力，也培养了全能售貨員。

其次，調整了营業現場。过去这个商店的副食类商品很多，却占用很小的場地，而水果、布匹、蔬菜等占的营業場地則太多。为此，將副食部营業場所由原来的三十六平方公尺，扩大为七十二平方公尺；水果、蔬菜、布匹等都拆除櫃台，打开牆壁，改为散开式陈設；將經理办公室騰出，作为山貨营業部；营業室豁然开朗，顧客活动方便，挑选商品便利，售貨員操作也比較容易了。同时，当顧客最多时，还在空地临时摆攤出售商品，以減少集中一处購买造成排队。

再次是打破了八小时工作制。售貨員在营業前就把一切准备好，如猪肉提前切好五角一份或一元一份，能包的商品一律提前分别包好，营業一开始，就一手交貨一手取錢。

另外还增加了流动售貨。过去的流动貨車出勤率不經常，所以顧客不能掌握流动售貨的規律，仍然集中到商店来买东西。現在，將流动售貨定为制度，定点定时定人，保持經常化，向群众說清楚，并將流动售貨車由原来的四輛增为八輛，也增加了商品品种。

从去年十二月底以来，顧客排队現象已經被消除，顧客反映說："这眞是整風帶来的好事。"售貨員听到顧客好評，情緒更加高漲，同时由于不再像过去那样忙乱，精神也輕松愉快。現在，他們在已有成就的基础上，又掀起了比先进、比干勁的竞賽热潮，他們提出了保証提高服务質量，巩固消除顧客排队的成績，再进一步提高工作效率，將現有人員精簡24%，售貨效率要提高71%。

業务單位、倉庫做到四無（無差錯、無霉爛虫蛀、無鼠咬、無事故）。保証今年每人平均捕鼠、雀二十五头（全年共計五万二千头）。

为了便利群众購銷，节省农民劳动日，倡議書提出了"田埂变櫃台、工地成貨場"的口号。全县在不影响門市業务的原則下，今年計划要派三百七十付貨郎担下乡；在农忙季节中，全县还要增設十九个夜間商店，沒有夜間商店的零售單位增加一个小窗口，夜間經营，做到农民随买随卖。同时，县社計划抽出社員公益金八千元，在农忙时設立茶水站、茶水担、便药箱以及社員休息場所。另外，除已抽出十八个会計人員协助农業社清財建賬外，其它会計人員保証在業余时間，协助和指导附近农業社搞好賬目。

倡議書还提出，要利用重大节日，有組織、有計划地与农民进行訪問、座談、联欢，以促进互相了解，互相学習，互相支援，进一步地巩固工农联盟。

任务完成好　政策执行好　經营管理好

河南舞陽县社职工向全省提出倡議

中国供銷社工会河南省舞陽县委員会，代表全县供銷社八百名职工，向河南全省供銷社职工提出倡議。

倡議書提出：要大力支援农田水利建設和积肥运动。作好水利建設器材、农药、化肥等生产、生活資料的供应，做到"工人农民心連心，为了建設齐支援；为了水利化，一切困难都不怕；山崗去送貨，不怕肩磨破；工程不停，送貨不停，哪里有工程，送貨到哪里"。掀起"边結合，边供应，边傳授技术"的竞賽，保証提前三个月完成今年供应計划，提前一个月完成第一季度供应計划，提前四十五天完成第一季度生产資料供应計划。

倡議書提出：要繼續做好农产品、小土产、廢品的采購工作，帮助农業社發展多种經济，开展收購工作的社会主义竞賽。在农产品采購方面，作好烟、棉、麻預購工作，深入生产过程指导生产；在小土产、廢品的收購方面，要做到"不怕宗小不怕髒，收回廢品成大筐，村村都到，戶戶动員"。要向山区大进軍，学習技术，深山探宝，开展大找、大購、大銷，帮助發展山区生产。保証提前兩个月完成全年采購計划。

倡議書还提出：要繼續深入开展增产节約运动，保証完成全年利潤計划和各項業务計划。为此，要貫徹勤儉办企業的方針，結合整風运动，大力反对浪費，降低各項費用开支标准，厉行节約。加强資金管理，扩大直綫运輸，減少流轉环节，降低流轉費用，減少差錯事故，把各种开支指标，降低到7.35%。保証作到"三好"：任务完成好，政策执行好，經营管理好；"三少"：費用开支少，差錯事故少，管理人員少。

精簡人員　改进工作

北京广安門外农民服务所財計組提出倡議

北京市供銷合作社广安門外农民服务所財計組，在农業生产大躍进和購銷業务大躍进的鼓舞下，向全国供銷社系統財会部門，提出了精簡人員、改进工作的倡議。

这个組按照業务項目进行的核算業务，共分代購代銷、飲食企業、旅店、自营批發和零售、代客儲运五个部分。在整風鳴放中，全組职工揭發了工作中存在着的人浮于事、制度不健全、賬賬不符、賬实不符、憑証与賬不符、核算成果不眞实等問題，并作了改进，效果很好。他們的倡議書，就是在这个基础上提出来的。

倡議書說：整風前我組原有四人，平均每人每日工作为五小时半；整風后，減至三人。目前，在全所全年主要業务代購代銷經营額要求比去年扩大七倍多的情况下，我們还拟再減至二人，这样精簡后，由一人負責記明細賬和总賬、复核、編制財务計划和合計报表、出納等工作，另一人負責結算賬戶、制作憑証、統計、編制業务計划、代扣稅款和外出（匯款、交稅等）。

这个組目前的三人中，仅有一人能独立进行賬务处理、結，轉賬戶、編制报表等工作。倡議書說：在精簡人員后，要埋头苦干，刻苦鑽研，提高工作效率。（一）保証每周抽出業余时間六小时，采取包教包学的办法，結合实际工作，进行業务学習，爭取在1958年上半年，使每人都能完全胜任組内各項工作。（二）提前上报各种表报：月报表提前上报兩天，季报表提前五天，年报表提前十天，統計月报提前一天。（三）加速操作，保証当日發生的業务，当日做完。具体做法是：全部賬戶（計算費用、整理單据、記入賬簿、扣稅款、开支票）結算一次，由十五分鐘加速到十分鐘；簡單賬戶（从制作傳票到付款、記賬）結算一次，由五分鐘加速到三分鐘。

倡議書說：保証提高工作質量，作到"四符"、"四对"、"一保証"。即賬賬相符、賬实相符、憑証与傳票相符、傳票与賬簿相符；盤盈盤損对、报表对、对外結算对、現金及銀行存款对；保証不發生一次遭受損失及影响核算眞实的差錯事故。

倡議書还說：全組人員决心改善服务态度，保証作到：（一）坚决为業务服务好，对内作到多联系，一有問題就和有关部門协商，在不違反財务制度的原則下，簡化手續，便利業务开展；（二）結算时，先对外，后对内，縮短客干等候的时間；（三）接待客人，态度和藹，有問必答，进門讓座，出門道别；（四）对老人、妇女、文盲，作到耐心解釋，代替写算，直到对方全部弄清为止。

倡議最后保証要做到"四好"：（一）学習好：全組同志积極参加理論、文化学習；（二）团結好：組内每月召开兩次生活檢討会，通过批評，互相帮助，达到团結，不犯自由主义；（三）紀律好：服从組織分配，不迟到，不早退，不曠职，無特殊原因或重大事故不請事假；（四）衛生好：經常保持室内"六面光"。

报 喜 队 来 了

里 人

二月十七日早晨，全国供銷合作总社接到北京市供銷社打来的电話說："京西矿区供銷社全体职工派了一支报喜队，將于午間来到总社报喜。"这个消息很快的便傳遍了总社各个單位，在报喜队到来之前的半个多小时，总社三百多名干部便齐集在大門口，怀着兴奋的心情，等待着客人們的来临。忽然，邓辰西副主任笑指着前方說道："报喜队来了！"立刻，大家的視綫都集中在馬路口，一輛圍着紅布的大卡車，緩緩的开了过来。車上站着一群喜气洋洋的青年人，在欢迎人群的热烈掌声中，他們輕快的下了車，举起紅旗，打着腰鼓，放着鞭炮，兴高彩烈的走进了总社大門。

热烈而又庄严的欢迎会，是在总社俱乐部里举行的。会上，京西矿区供銷社的魏主任用着充滿信心的声調，宣讀了他們的决心書："……我們的口号是：以火箭似的速度，跨过米市商店，飞过天桥商場，……比干勁，追先进，把工作做得又多、又快、又好、又省，組織起商業上的大躍进。"接着一位年輕的姑娘，站起来代表該社全体职工，响亮的向大家朗誦了他們的九条倡議："一、正确的执行国家政策法令和上級社一切指示，提高社会主义覚悟，破資本主义旧思想，立社会主义新思想。二、大破陈規，愉快的过春节，我們全体职工不休假、不請假、不补假、不要加班費，一月休息兩天，工作需要不休息。三、积極参加綠化祖国植树造林，爭先恐后献出力量，尽到个人义务，要向荒山进軍，保証春节期間每日出勤五百人，全年出勤二万六千个劳动日，爭取达到三万个。四、消灭差錯：門头溝一帶百分之百；齋堂、坨里百分之九十，爭取百分之百。在保証足尺足秤的原則下，零售損耗率不超过千分之一。五、大力挖掘企業潜力，提高工作效率，減少人員。行政人員要減少53.3%，業务人員減少23%至33%。六、提高服务質量，改善服务态度，坐上火箭跨过米市商店，飞过天桥商場。（米市商店、天桥商場都是北京市的先进商業單位）七、支援工業建設和农業大丰收，搞好供銷業务，做好三、二、一（管理人員少、商品損耗少、費用少；服务态度好、商品質量好；便利群众），支援四、五、八，全体职工保証积肥三百万至五百万斤。八、加速社会主义建設，为国家节省資金，取消一切不合理的福利制度。九、除四害，講衛生，保健康，多打粮，人人做到四潔六光。"在他們宣讀决心書和倡議时，大家为該社职工这种勇往直前的革命干勁，一次又一次的鼓掌。在会上，張啓龙副主任代表全国供銷合作总社理事会对京西矿区供銷社全体职工的倡議，表示完全支持，同时，还勉励大家躍进再躍进，扩大供銷業务，全力支援农業大生产。最后，全国供銷社系統工会筹委会李痴副主任，也在会上講了話。

从北京市供銷社領队人員的口中，我們才知道这支报喜队的同志們，早上五点半鐘便开始出来到各領导机关报喜，現在已經將近八个多小时了。但是，兴奋的心情使他們忘記了疲劳，在总社并沒有多事休息，很快的便起来和大家告别。他們說："春节業务很忙，我們一定要快点赶回去！"

計划跟着需要躍进

魏希賢

黑龙江肇州县托古供銷社主任刘明远参加了县委召开的三級干部会議回来，裝滿了一肚子的心思。他想：这次会議批評了供銷社的右傾保守思想，我又向各农業社代表作了調查，重新修訂了今年第一季度生产資料供应計划，可是，計划究竟能不能实現呢？

他回社之后，立即召开了理事会議，决定抽出五位干部，再一次深入各农業社生产队，进行普查。誰知这次普查結果，証明他在三級干部会議上修訂的計划还是太保守了，与农業生产大躍进的实际需要相差很远。

托古社第一次对生产資料的調查，是在农業生产高潮到来之前进行的，当时农業社提出需要的品种只有十七种，金額只有一千二百多元，第二次調查是刘主任亲自在三級干部会議中調查的，这时农業生产高潮刚刚掀起，农業社提出需要的品种增加到二十三种，金額增加到二千七百多元，比第一次提高了116.3%，可是，这次深入生产队作第三次調查时，农業生产高潮已經形成了，因此农業社提出需要的品种达四十八种，金額达五千六百多元，比第一次提高了341.2%；比第二次提高了103.6%，比去年第一季度实际銷售实踐提高了287.8%。

根据調查結果，該社理事会發动全体职工进行了大辯論，深入批判了干部的保守思想，刘主任亲自領着大車进城采購貨源，截至1月22日止，已进貨四次，金額达一千七百多元，占原进貨計划的207%。目前，刘主任正在和全社职工一道，鼓足革命干勁，根据农業社的要求，約期定点，送貨下乡，把群众需要的生产資料及时供应下去。

再接再厉　力爭上游

許昌專区供銷社支援农業大躍进

河南省供銷合作社許昌專区办事处

河南省許昌專区供銷合作社的广大职工为了适应农村社会主义生产建設高潮的新形势，繼續批判右傾保守思想，組織了思想上和工作上的大躍进，掀起以生产資料供应为中心的購銷業务新高潮。

專区办事处元月份召开全区扩干会議以后，全面推广了魯山县供銷社支持水利建設的經驗，广大职工都积極的响应扩干会議的号召，提出了很多的战斗口号，写出保証書、决心書、倡議書、竞賽書，表示自己为农村社会主义建設事業服务的决心。襄县麦令区社全体职工为了支持水利化，提出十不怕的战斗性的口号：（1）不怕風再刮，为了"四、五、八"；（2）不怕雨再大，为了水利化；（3）不怕雪厚泥深，为了生产大躍进；（4）不怕手冻脚爛，支援农業增产；（5）不怕艰苦困难，走上运动前綫；（6）不怕天黑夜深，一定送貨到农村；（7）不怕吃苦耐劳，不讓商品脫銷；（8）不怕脚磨破、鞋跑掉，群众需要保証都送到；（9）不怕冰冻路难行，联系送貨天天不停；（10）不怕兩肩磨腫，要把任务完成。許昌苏桥区社为了支持农業生产躍进，采取七項措施，开展大找、大購、大銷：（1）抽出十三名干部，分片深入到社、队和工地，进行全面普查和規划；（2）进行庫存站队，对照需要，具体明确任务；（3）打破常規，放手組織进貨；（4）改进銷貨方法，实行边进边銷；（5）結合党政，帮助农業社發动群众投資；（6）从生产入手，組織技术員深入社、队、工地和田間；（7）成立支持水利物資供应指揮部，加强具体領导。这些都表明了全区供銷社工作面貌的改变，表明了全区供銷社职工的革命意志。截止元月底的統計，零售業务，全区完成第一季度計划的38.27%，其中：生产資料完成季度計划的40.6%，很多基層社在元月份就基本完成和超額完成了第一季度生产資料供应任务。采購業务全区完成第一季度計划的36.3%，其中烟叶完成季度計划的46.99%，棉花完成季度計划的133.7%，青麻完成季度計划的278%。

一个月来，全区供銷社在服务农村社会主义生产建設高潮中的主要經驗，有以下几个方面：

1.領导深入工作，不断檢查和批判干部中的右傾保守思想，紧紧依靠党政領导和支持。例如魯山瓦屋社掌握了全区兴修农田水利工程的进度和物資需要，及时向党委彙报，取得了支持。党委書記亲自給供銷社全体职工作了报告，并亲自主持召开乡長，社長和供銷社領导干部会議，專門研究农業社的購銷需要，訂出購銷計划。供銷社就根据这一要求，想尽一切办法，組織貨源，开展業务，結果二十五天便超額完成第一季度生产資料供应計划。郾城黑龙潭区社，为了徹底解决干部右傾思想，以送貨形式組織二十六名干部参观水利工程八次，并以大字报、小組会等形式，提出"农村有沒有高潮？供銷社能不能躍进？群众有沒有錢？右傾思想对誰有利"等題目，組織大辯論，通过教育認清形势，提出：为了"四、五、八"，送貨要到家。为了支持水利化，保証送貨到六沿（即溝沿、河沿、坑沿、井沿、路沿、房沿），要作到"鷄叫起身，天明进村，披星戴月，黑夜帶灯，服务群众，为了革命"等响亮口号，掀起了購銷竞賽高潮，截止元月底止，生产資料供应計划完成季度計划的54.4%。

2.深入摸清需要，及时修訂計划，做好工作規划。例如長葛县通过普查規划，把二十七种主要商品站了队，其中六种貨源沒保証，十三种不能滿足供应，能滿足供应仅有八种，从而澄清了情况，克服了干部的自滿情緒，全县九个基層社修訂扩大了第一季度进貨和零售計划，其中生产資料供应計划，比原計划增加了42.94%。叶县旧县区社在調查規划的基础上，县社批准第一季度零售計划十四万元，基社理事会改为十六万元，經职工討論后，扩大为二十三万元，元月份生产資料供应計划完成季度計划的56.78%，从四类社上升为二类社。魯山县供銷社在几次調查規划的基础上，根据發展形势变化，又进行了一次全面普查，澄清了全县第一季度需要供应生产資料六十七万余元，比前次普查規划定案又增長五万元，比第一季度計划增大十三万元。根据全区十个县的統計，通过調查規划，就扩大第一季度生产資料供应計划一百六十一万元。

3.查需要、比貨源，算銷貨、比庫存，千方百計組織进貨。長葛石固基層社通过"兩查兩比"，与农業社签訂供貨合同后，就組織四个采購員在兩天中購进商品二万三千一百五十八元，并签訂購貨合同二千二百五十元。不少县、基社为了滿足群众需要，在商品不足和原料缺乏的情况下，找到不少的代用品，組織了內部商品調剂工作。魯山董村社罗头供应不足，原料缺乏，通过与农業社签訂加工竹莞子合同六百个，代替了罗头。临穎采

購銹油二百五十三桶，代替了桐油；購进一批松香油，解决了群众的醮車油；采購了竹繩，解决了麻繩之不足。鄱城黑龙潭区社，組織分社、門市部調剂商品二十五种，金額达一千二百三十元。鄱城县召开了基社会議，开展三查三算（即：查任务算时間，查工程算需要，查庫存算貨源）、五找（向国营找，向上級找，向兄弟社找，向外地找，向手工業社找），組織內部物資交流，共签訂上半年进貨合同一百二十分，交流总額一百九十一万八千三百三十三元。据全区不完全統計，县、基社在元月份到外地和农村进貨总值达二百四十五万元，找到貨源簽訂进貨合同总額达二百四十六万元。

4.改变經营作風，便利群众买卖，开展銷貨运动。大部县、基社都由領导亲自动手，帶动全体职工，做到了工程不停，送貨不停，群众要啥供应啥，那里需要就供应到那里。如魯山基社就有六个主任，四十四个經理，率領干部一百十一人，冒着風雪送貨三百八十八次，跑过七百二十九个村，五十五个工地，銷貨达一万五千三百十九元，結合收購一千三百二十九元。县社通过整改，主任先后深入倉庫十六次，檢查出長期积压商品七万多元，有十二种水利需要的脫銷物資被挖掘出来。仅据七个县的統計，亲自下乡送貨的基社主任就有七十八人，經理一百〇六人，从而帶动了广大职工，掀起了送貨高潮。此外不少地区还組織了农業社、队的集体購銷以及有計划的开展商品展覽、夜市展覽等多种多样的業务活动。很多送貨員为了实現自己的保証誓言，把行动口号貼在扁担上、貨車上、大街上，广为公布，讓群众监督实現。据全区一月份上、中兩旬的不完全統計，共有五千三百六十一个干部入村到戶，上山下工地，組織購銷業务活动，其中送貨的四千三百二十九人，銷貨达二十一万六千八百八十七元。

5.加强政治思想教育工作，开展評比竞賽运动。鄱陵全县推行了五日小段計划，实行勤布置、勤檢查，开展了評比竞賽。在一个月內，由三类县躍进赶上了先进县。竞賽內容是五查、五比、五看：即（1）查思想比积極，看誰主动；（2）查行动比效果，看完成任务；（3）查送貨比方便群众，看誰送貨多；（4）查服从領导比組織紀律，看誰执行政策好；（5）查学習比进步，看誰团結好。通过这样的竞賽，干部勁头大，工作紧張情緒高，克服了各种困难，取得了思想和工作上的躍进。很多县、基社都建立了組織制定具体条件，組織了竞賽，按期或不定期的發出竞賽簡报、喜报、捷报、通报、警报等多种形式的宣傳材料，达到了組織交流經驗、及时評比相互促进的目的。鄱城社为了更有力的推动竞賽运动的迅速發展，还組織了基社主任、文書参观了黑龙潭区社的先进事迹，开展了好坏对比，学習了他們的先进經驗，檢查了右傾思想，扭轉了全县工作的被动局面。

今年农業社生产資料需要的变化

——江西省十五个農業社調查材料的初步綜合分析

江西省供銷合作社

江西省供銷社为了改进生产資料供应工作，适应1958年农業生产大躍进的要求，曾在去年11、12月組織人力，到十五个县的十五个农業社調查生产資料需要变化的情况，又召开十五个县社、基層供銷社的座談会，初步摸了一下不同地区农業社对生产資料需要变化的一些情况。

一、粮产区一般屬于平原，地势平，田面闊，耕地面积与劳动力基本适应，种植作物以稻谷为主，需水灌溉的面积約占一半，六、七、八月間如遇大旱，易受旱灾；濱湖及沿河地区有水灾威胁，因而使用提水工具較多。肥料来源主要靠农家积肥，并較普遍的播种綠肥。常有虫害，但不严重，使用农葯較少。从高产粮区来看，水源較好，引水灌溉面积較广，土壤肥沃，綠肥甚多，田少人多，劳动力有余。据三个粮食高产社調查，平均每人仅有耕地一亩七分六，較一般产粮社（三社平均）每人占有耕地少二亩二分七，复种指数較高，有的高产社复种面积达245%，一般社最高复种面积也占149%。又因双季稻多，如萍乡河下社的双季稻占水稻的90%，在精耕細作的情况下，施用农家肥料和商品肥料数量，都較一般粮产区为多，單位面积产量也高，所以高产粮区需要生产資料数量較一般地区多些。

二、半山区多屬于丘陵地帶，旱地多，作物种类齐全，如新余新星农業社不仅产稻谷，也产各种杂粮及油菜、芝麻、棉花等經济作物，但数量不大，也有少量經济林和用材林。有些地区还有荒山待开發，土壤不很肥沃，一部分屬紅土壤，缺少磷肥，可利用的地方杂肥較多，常用骨肥，引水灌溉面积較多。如新余县新星农業社有70%土地引水灌溉，30%土地要提水灌溉。

三、江西山区的特点是山多田少、人稀、劳力不足，棉田多，田塊小，交通困难，耕作不便，使用黃牛多。据三个山区农業社統計，共有一百七十九头黃牛，一百零六头水牛。山区一般不适宜用大型农具，需要短小而

輕便的犁。山区的水源充足，大部分耕地有山泉、溪水灌溉，提水工具很少。肥料主要是农家积肥与杂肥，缺少綠肥，因冷水田多，适用硫磺、石灰之类的肥料。山区兽害多，虫害少，很少使用农药。由于耕作季节較迟，山坑田的陽光不足，复种指数低，最高不过为111.3%，大部分种植一季晚稻，單位面积产量低，而山林特产丰富，副業門路多，制造农具的竹木原料很多。

四、經济作物区地势較平坦，人口多，耕地較少，其中旱地多，水田少，如南康东紅社(产黃麻、甘蔗)平均每人有耕地一亩一分六九，旱地占总耕地面积67.3%。由于經济作物的生長期較長，栽培費工多，复种的指数也較低；彭澤金洲社（产棉）仅复种104.4%，但产品价值高，商品性大，生产投資大，使用商品肥料的数量多。产棉区的虫害几乎年年有，农药、药械的使用量很大，仍以彭澤金洲社为例，1957年平均每亩产籽棉二百零二点四斤，价值六十六元七角九分，等于一千多斤稻谷，每亩平均施用枯餅四十四斤、化肥十六斤、农药二斤六兩，仅肥料、农药兩項每亩投資八元六角六分，占每亩所产籽棉价值的13.3%。該社1957年購买商品肥料总值三万零五十元，占全部肥料总投資的93%。其肥料、农药的施用量比其他地区都多。經济作物区的水源，主要靠河塘，不少地方容易受旱、澇的威胁，水車、牛車、抽水机使用得多。又由于作物的种类少，生产資料的使用时間比較集中。

农村生产資料所有制改变以后，不仅对农村生产資料的需要有影响，同时也向供銷社的生产資料經营工作提出了新要求，这些要求可从三个方面看出来：

一、农業社生产投資逐步扩大

由于农副業的增产，农業社收入增加，农民的生产积極性空前高漲，因此，农業社生产投資一般都有很大的增長。据五个农業社統計，1957年生产投資比1956年增加32.85%，临川紅旗社投資增長最多达51.17%，遂川大坑社投資增長最少为10.58%。从投資構成上看，經济作物区投資于肥料、农药械兩項較大，如彭澤金洲区(棉产社)1957年各項投資比重是肥料占49.5%，农药占22.5%；粮产区与山区主要投資于肥料与农具，如粮产区临川紅旗社1956年把83.52%投資用于肥料，16.15%投資用于农具；山区的遂川大坑社有23.1%投資用于肥料，66.6%投資用于旧式农具（大部分屬修理）。

1957年是丰收年，在調查的十五个农業社中，1957年农副業生产，較1956年平均增产2.7%，其中副業增产較多。1957年农業社在收入分配中适当增加了公共积累，公积金上升很多，据十三个农業社的材料統計，1957年留的公积金比1956年扩大了132%，1958年的生产投資肯定要随之扩大。据上饒县徐丰农業社等七个社的統計，1958年的生产投資約比1957年扩大23.4%，投資增長最多的达66%，增長較少的占6.1%。不少社的投資可全部自行解决，遂川县大坑社1957年的公积金有八千三百元，1958年計划生产投資四千三百五十五元一角六分；历年投資較大的彭澤金洲社1957年已留下占总收入的8.48%的資金，准备做为1958年的生产投資。由于社員有一部分投資以及国家預購棉花付給定金，农業社要求国家貸款数字要比1957年有所減少。据遂川县大坑社的調查，1958年每戶社員計划購买生产資料价值二十元三角八分，占社員总收入的6.5%，比1957年增長143%，集中起来是一笔很大投資，可見对社員个人所需生产資料的供应也是不能忽視的。

二、主要生产資料的增長、变化

1.商品肥料与农家肥料都逐年增多，各农業社开展积肥运动，农家肥料增加很多。如上饒徐丰社1956年在每亩地施用农家肥料二十五担到三十担，1957年每亩施肥三十五担到四十担，1958年計划每亩施肥四十担到四十五担；临川县紅旗社1957年在每亩地施农家肥料四十担，1958年准备每亩施肥七十五担。各地播种綠肥的面积普遍有所扩大，据萍乡、临川、丰城三农業社的統計，1957年种綠肥比1956年增加45%，許多山区也准备試种綠肥。

农業合作化以后，商品肥料施用的数量和品种都在增加，拿五个农業社的数字統計，1957年較1956年增施商品肥料17.5%。全省供銷社1956年供应化学肥料数量，較1955年供应量大34%，1957年供应量又比1956年大11%。以临川县紅旗社而言，社員在單干时每亩所用商品肥料仅值一元四角七分，互助組时每亩所用商品肥料价值二元二角九分，初級社时每亩用商品肥价值一元八角七分至二元四角四分，高級社时每亩地用商品肥值二元九角二分至三元六角一分。以往农民用商品肥料只集中在几个主要品种上，合作化以后，沒有使用过的品种都用上了。如临川紅旗社过去只用硫酸銨、石灰、油餅，合作化后增施了过磷酸鈣、石膏、顆粒肥料、牛骨。許多地区过去多用氮肥少用磷肥的情况也开始轉变了。

由于1958年农業生产要大躍进，增产幅度加大，需要化肥也多。据調查，經济作物与高产粮区需要的化肥要比1957年增加50%以上，山区也要求增加５%以上。在化肥中，过磷酸鈣在1958年要更多的推广。其他如顆粒肥料、硫磺、骨肥的需要也在增加，丰城县石灘二社1958年要求供应顆粒肥料比1957年多一倍。

2.在农具当中，新式农具对农業技术改革起很大作用，江西水田犁、三齿耘鋤、提水工具、打谷机的推广，大大提高了劳动效率。比如萍乡河下社、寻烏黃板社买了二十四部打谷机，打谷效率比原来提高30%至50%。在水源足水位高的地区，圓筒水車、抽水机受到普遍欢迎。少数地区使用双輪双鏵犁較好。总起来看，新式农具在各地的使用情况不很平衡。但是对于在当地已有使用經驗、效力又好的江西水田犁和提水工具，农業社需要量有所增加。如临川县紅旗社1956年买了十部水田犁，

1957年未买，1958年要求买十八部。在所調查的十五个农業社中，要求在1958年供应五部抽水机，有的要求供应圓筒水車、鉄牛車盤，像农具零件、机油、燃料，也是要求增加供应的生产資料。

农業合作化后，旧式农具集中起来使用了，大农具一般都够用或略有多余，因而大农具修理多，購买少，小农具修理多，購买也多。一般購置較多的是人手一件易損坏的小农具。从品种来看，木制农具修理多，添置少；竹制农具修理与購置都比較多；鉄制农具中屬于熟鉄的修理多，屬于生鉄的購置較多。1958年的旧式农具需要总量仍会增加。大規模兴修水利后，引水灌溉面积扩大，加之新式提水工具增多，有些地区購置旧式水車的將減少，甚至还有多余。农村分散的手工業者，大都已入社，拥有手工業者較多的农業社，自己可以制造或修理旧式农具，只需供应竹、木、桐油、元釘等原料。手工業較少的地区，缺少匠，要求組織手工業者到社修理农具。

3.农葯、葯械的使用量逐漸扩大，使用农葯械的区域也逐漸扩大。棉产区的彭澤县金洲社1957年購农葯总値較1956年增加94.2%。在粮产区、山区过去不習慣使用农葯，現在也开始使用了。粮产区的遂川县云田供銷社1957年銷售农葯比1956年多八倍。社員在自留地杀蔬菜虫，需要农葯为数不小，如东乡县蔡灣农業社1957年購农葯只有十九斤半，社員个人共購买农葯一百八十四斤。但是少量使用农葯的地区，一般都不买葯械，只用土法施用。近兩年来，高效农葯"1605"和"1059"的推广，硫酸銅和20%滴滴涕的使用量大大減少。

据三个經济作物区农業社的統計，1958年需要农葯比1957年增加35.8%（产棉社用葯占94%）。棉区使用"1059"的数量比1957年增加18%；黄麻、甘蔗等作物主要使用1%、0.5%、6%"666"，需購置葯械較1957年增加162%。粮产区、山区需农葯有很大增加，但因过去使用量少，实际需用数量不多，需購葯械量稍有增加。1958年社員个人購买使用的农葯仍不少。

4.耕牛繁殖快，基本上可自足。据十五个农業社統計，1957年共有耕牛一千九百六十三头，其中小牛約占20%，耕牛的后备补充力量很大，不过分布地区不平衡，需要調剂。以临川县紅旗社为例，1955年有牛二百五十一头，1956年增殖到二百七十八头，1957年又增为三百三十二头，其中小牛增加37%，大牛增加8.1%。

5.农業社一般都自留种籽，除了改良品种或者扩大播种面积需添購一部分种籽外，一般都可以不向外購买。如遂川县大坑社1957年購买种籽数量較1956年減少了80.4%。过去綠肥种籽較缺，現在基本上可以自給，有的尚有多余。1958年很多未种綠肥地区，准备播种綠肥，有的县准备扩种棉花，需調剂棉种。

此外，由于大規模兴修水利与积肥的需要，石灰、水泥、泥管、瓦管、洋釘、鉛絲、竹木等建筑器材的需要量急剧上升，比历年都多。

三、生产資料經营的淡旺季差别縮小

由于农業社变农閑为农忙和改进耕作制度，复种指数提高，冬种作物开始使用化肥，蔬菜开始使用农葯，以及冬季大量兴修水利等新情况的出現。过去，第四季度营業額較淡的情况已有好轉，全省去年十、十一兩月化肥供应数量激增，比1956年同期增加205%；农葯供应量也增加62%，1957年4季度供应額約占全年供应額20%左右。

从以上情况可見，农業生产的潜力是巨大的，供銷社的供应任务極为繁重，不可忽視。

江口县打开了推广新式农具的局面

徐晴春

貴州江口县供銷合作社去年在中共江口县委的直接領导下，克服了保守思想，教会群众使用新式农具的技术，打开了在全县普遍推广新式农具的局面。截至去年年底，全县已推广双輪双鏵犁二百五十部、無輪一鏵犁三百三十部，加上前年已推广出去的新式农具六百九十部，共达一千二百七十部。去年用新式农具犁地面积达四万八千亩，占到全县耕地总面积的23.5%。为了达到每亩增产粮食八百斤的指标，今年江口县一百一十四个农業社預計还要購置新式农具一千四百部，其中双鏵犁四百四十部、無輪一鏵犁七百五十部，要使70%的土地都用新式农具耕作。

由于过去供銷社对农民欢迎新式农具的积極性估計不足，在經营方法上又是消極等客上門購买，忽視按实际需要下乡供应、下田傳授技术、保修保用等工作，在推广新式农具时，一度遇到很多障碍。例如，1956年推广出去的六百九十部新式农具，共耕作了二万四千五百亩田地，每部平均只耕三十五亩五分，有一部分农具根本沒有使用，成了挂犁。因而1957年春耕前，有些农業社不願使用新式农具，有五怕思想：一怕牛拉不动，二怕人抬不起，三怕投資过大不合勤儉办社原則，四怕技术不熟少得工分，五怕用坏了沒有地方去修理。

当时，供銷社生产資料供应部門的干部也沒有分析实际情况，看到了少数群众的消極情緒，便縮手縮脚起来，也跟着說什么山坡多、梯田广、小塊田多、以前推

广农具已經够多，至多还能推广庫存的60%（三百九十五部），甚至埋怨省社分配四百九十部的推广任务不切合实际。中共江口县委会考虑到在群众接受新式农具之初，有許多实际困难和必然的顧虑需要消除，干部和領导干部必須亲自动手，起示范作用，給工作打开局面，便立即采取到群众中去的措施。一方面召集区、乡、社、队四級干部开辯論会，克服忽視新式农具推广工作的抵触思想。比如有些人把推广工作看做額外負担，不願接受供銷社的分配計划，有人片面强調勤儉办社舍不得拿錢購置新式农具，买了新式农具又用种种方法限制使用等錯誤想法和做法，都受到了批判。另方面，县委又选擇推广新式农具成績較好的壩盤乡为示范区，組織全县农業社骨干前去参观学習經驗，使每个干部都学会新式农具的使用、保管、裝卸等方法，树立干部推广新式农具的信心。为了把新式农具的使用方法深入广泛的傳播到群众中去，使群众眞正掌握技术，該县在原有的六个技术推广站（組）及各农業社的技术队之外，又举办新式农具手短期訓練班，并以各农業社团支部为核心組織了三十二所技术夜校，采用課堂討論、田間实習和三天学習、一天鑒定的方法，訓練农具手。截止去年十月底，已培养了一千八百名技术熟練、能裝卸、会保管的农具手，其中有三百名是妇女。

在供銷社方面主要是配合技术的推广，組織調撥新式农具，簡化手續，及时供应到农業社。秋收前庫存新式农具全部卖完，便又向專区調进双鏵犁八十部、無輪一鏵犁一百七十部，滿足了群众的实际需要。

新式农具推广到农業社之后，要全部使用起来，还得解决人力、畜力的安排和劳动报酬計算問題。1956年下半年普遍推行的四固定一合理办法（即田土、耕牛、农具、农具手固定，工分合理），对群众使用新式农具的热情有很大的鼓舞作用，1957年便在四固定一合理的基础上，發展为"六固定一合理"（即人、牛、农具、田土、飼料、飼养員固定，工分合理），以社为單位建立了九十五个新式农具队和三十九个小組。这样，去年在秋耕中，全县就有四万亩田是用新式农具犁的，占到小季播种面积的30%，鎮江、边江、新江等十个农業社用新式农具秋耕面积达到耕地总面积的70%。

經过这一系列的工作，江口县农民相信了使用新式农具的好处，不仅平壩地区农業社願意推广，高坡山溝地区农業社也爭着購买新式农具。比如高寒地帶的茶寨区，全区兩个乡一千八百八十戶，田小坡陡，水旱田一丘在二亩以上的不滿十分之一，其余絕大部分都是不到半亩或一亩的小塊田地，1957年全区推广了三百五十五部新式农具，其中德旺乡已經几乎全部采用新式农具耕地了。新江农業社去年在兩塊同等質量的田里，一塊用双鏵犁犁，一塊用旧式犁犁，結果双鏵犁犁的田每亩产谷五百五十七斤，而用旧犁犁的田仅产谷四百六十八斤五兩；1957年秋耕前后，天旱八十多天，田土板結，旧犁犁不动，壩盤乡大坳农業社使用双鏵犁耕地，比往年还提前十天播种。这些事实使得原来反对使用新式农具的人也改变了态度。大坳社生产队長黃光有亲热的称双鏵犁为"鋼板犁"，大坳农業社社員楊六毛原来反对使用新式农具，看到了双鏵犁的好处，便偷偷趁农具手不在家时，把双鏵犁搬到田間去試用，学了五、六天，也成了农具手。

在推广新式农具成績較好的壩盤乡，农民一致將新式农具的好处总結为六点：一、犁得深，能增产；二、犁得平，能抗旱。用双鏵犁犁的田一般比旧犁迟旱六、七天；三、犁干田，能搶种，不悞季；四、能省工，效率高。大坳社去年秋种犁旱田，一部双鏵犁配一部山地犁，每天二人三牛能犁五亩，用旧犁每天一人一牛只能犁一亩，所以新农具比旧犁省人力一半以上，节約牛工40%；五、好操作，不吃力。使用双鏵犁熟了，牛走稳了，人不累；六、既耐用，又省錢。一部双鏵犁的寿命以能犁一千二百亩地計算，要換九个鏵尖，值二元七角，犁扣用青麻二十斤，值十元，擦犁用油四斤半，值二元八角八分，犁折旧七元，总計費用是二十二元五角。旧式犁头每架鏵口只能犁地二十亩，如犁一千二百亩地就需六十架，值三十九元，裝犁三十个工，值十三元五角，用木料十根，值十元，总計費用六十二元五角。可見用新式农具比用旧式犁省錢60%。

为了1958年在全县更全面的推广新式农具，江口县供銷社和有关部門已做了进一步的打算。这就是配合各农業技术推广站培养新式农具手，預备在春耕前后訓練农具手一千一百名，方法是以基層供銷社为單位，征得各基層党委、农業技术推广站的同意，以各农業社为重点培养农具手。其次是通过結合合同的方式，帮助各农業社有計划的进貨，信貸部門有計划的放款，供銷社有計划的調运和及时組織供应新式农具。其三是及时搜集群众对新式农具使用情况的意見，派干部下田指导使用技术，尤其是边远地区的技术指导。其四是与手工業社互相配合，做好新式农具的零件供应与修配工作，保証那里要那里有，坏了及时修。另外，还加强与各农業社的联系制度，按照山区人民需要新式农具的实际数量来供应。

江口县供銷社还采取了几項措施，保証上述計划的实現：1.在县社設立生产資料办公室，基層社設立小組，專門指导生产資料的供应与新式农具推广工作。2.帮助农業社調剂耕牛，并組織小商販向外地采購耕牛，保証使用新式农具所需的畜力。3.指定專人負責檢查結合合同的执行情况，半月重点檢查一次，一月普遍檢查一次。4.在春耕前使全县供銷社干部学会新式农具的使用、裝修技术，并直接到农業社进行实地学習。

富陽县供銷社推广抽水机有成績

浙江省供銷合作社生产資料处

浙江富陽县供銷社和水利部門，利用当地水源的有利条件，以及农業社的需要与可能，去年供应抽水机，超額完成計划的四倍，在支持农業增产上，取得了显著成績。

富陽县有水稻田二十万九千余亩，多屬沙土，抗旱力較差，又因地当沿江，容易遭受洪水灾害。正像当地俗語說的："三天太陽，就得抗旱，三天下雨，又需防洪"，每年农民花在控制水源上的劳动力，不知有多少。近几年来，虽然多方面解决抗旱、防澇上的問題，但是沒有得到徹底解决。根据不完全統計，全县二十余万亩水田中，抗旱能力在二十天以內的，仍有二万五千余亩；尚有八万二千多亩旱地，平均抗旱能力只有15—20天。該县从1951年开始有重点的試用抽水机灌溉，到1956年底，全县共有抽水机十九台，共計二百十六匹馬力。由于机械灌溉的效果，已为多数群众所亲眼目睹，因此，購买抽水机已成为群众的迫切要求。如江峰乡紅旗农業社社員說："只要买抽水机，宁愿不預支。"春江农業社为了解决購买資金上的困难，社員主动以卖鷄蛋和卖蔬菜集資五百元。县社在水利部門密切配合和协助下，去年計划供应抽水机二十五台，实际已供应了九十八台（內有租用十台）。这些抽水机，分布在十八个乡，九十一个农業社，初步統計，受到抽水机灌溉的田有五万八千多亩，其中有旱地改水田的有三万五千亩，平均每匹馬力灌溉六十八亩，第一熟旱稻已取得丰收，全县平均比1956年增产11.5%。群众反映："以前想不到的事，現在都办到了"。

几年来实踐証明，用抽水机灌溉耕田优越性很大。

第一，适应了农業耕作制度的改变，保証了农業生产有計划的及时完成收种任务，保証了粮食丰收。全县双季稻面积逐年扩大，1956年为十二万九千多亩，1957年为十五万五千八百多亩，已占总面积的24.09%。种植双季連作的特点，必須保証充分水利，而且集中在短短几天內，边割边种，有强烈的季节性。根据历年經驗，六、七月間，多有不同程度的旱情發生，用人力車水，因劳力有限，效果不大，因此就不可能按計划来改变耕作制度。今年凡有抽水机灌溉的地方，都可以按計划种植作物，尤其旱地改水田試驗成功，眞正体現到新式工具不但能解决水利和劳力不足的問題，也是發展生产，增加收入，降低成本的主要方法。从太平区江丰，三联二个乡来看：有十八个农業社，在1956年种双季稻七千二百亩，六、七月間久旱不雨，三联乡一百多个劳力，抗旱期內，用脚踏水車提水，每天只灌二、三亩田，社內全部劳力集中在車水上，無力除草施肥，因之产量不高；去年兩乡購买了二十一部抽水机，双季稻面积比1956年增加一倍以上，并解决了一向抽水人力不足的困难，江丰乡旱稻比1956年增产一百四十余万斤，三联乡旱稻增产五十五万斤。

第二，用抽水机灌溉，节省劳力，提高工作效率，可以剩出大批劳力經营副業。如場口叶盛村农業社过去三十个劳力踏水車，自早到晚，能灌足兩亩田，現在用抽水机灌溉，每日可灌田一百五十亩，去年光以一百五十四亩旱地改水田这一項来計算，即可节省二千四百个劳动日。江丰乡五星农業社，有了抽水机，双季稻九百八十九亩不用車水了，二人开机，二人管水，剩余的劳力發展副業，多生产出坑边紙五千塊，增加社員收入七千余元；粮食也得到丰产，超产稻谷二万四千斤，提早完成国家征購一万二千斤稻谷的任务。

第三，用抽水机灌溉，农業成本有显著降低。从滄洲，紅旗等农業社調查，用十二匹馬力抽水机(煤气机)灌溉二十四小时，須木炭四百三十二斤，机油四兩，和四个劳动力，平均每亩成本四——五角；如用人力車水，就要超过十四倍以上。滄洲农業社八百六十九亩田，用人力灌水，花去六千一百五十个劳动日，平均每亩七个劳动日，如用抽水机灌溉，只要几十个劳动日，时間上还提早五天半。此外，机器在不抽水时，可利用發展副業，普通是碾米磨粉。太平区过去用人工以杵臼舂米，所花劳动强度很大，最好的劳力一天只能打一百五十斤稻谷。三联社、胜利社已利用抽水机碾米，每天能加工稻谷一万四千斤，每百斤收加工費四角，除去一切費用及机器折旧，每日净收入二十四元八角，这样加工七个月，就可將机器的成本全部收回。

一年来抽水机的推广和使用的經驗，主要的有以下几点：

1.供銷社在党委領导和支持下，与有关部門密切协作。尤其在推广前，着重深入摸底，了解农業社水源条件以及資金能力情况。根据有水源、土地多、劳力缺的农業社为主要推广对象，因此推广下去的抽水机，适合和滿足了农業社的需要。第一次計划二十五台，六月間在县干部会議上提出需要六十五台，八月間旱情严重，供应下去的抽水机都發揮了作用，群众滿意。

2.帮助解决購买資金和使用技术等問題。从五月份起即配合县水利局在三联、場口等乡，开办訓練班，訓練三次，受訓人員一百四十四人，对象是轉業軍人和青年学生，学習后多数能开动机器。县領导上还抽調电

厂，航管站等九个單位的技工二十名，分五个区，每区設一个中心站，帮助社員进行机器修理工作。在資金上根据本县特点，尽量發动农業社搞坑边紙。場口区供銷社去年供应坑边紙原料，使生产量增加，該社到去年三季度末，就收購了坑边紙六十八万九千余件，第四季又投放了一百四十万元，为农業社归还抽水机欠款，創造了条件。

当前存在的問題：主要是技术和保管問題，农業社缺乏一定的技术員，因此發生很多事故，最需水时机器开不出，还找不出毛病。三桥乡秋丰社因为不懂修理，折坏电磁器，停車四天，損失修理費一百八十元；还有很多农業社，虽然早已停止抽水，而机器的进水管放在水中，無人保管，將会造成水管上銹零件損失。此外，政治思想麻痺，沒有足够警惕性，新洞乡包家祺农業社三次被坏分子破坏。太平区三联乡这一工作做得很好，由乡建立机械管理委員会，由农業社建立机械管理小組，研究机器的管理工作，和具体規定了管理机器的分工責任問題，机手对机器的保养問題，这样就可減少事故發生，延長机器使用的年限。

从积压到暢銷的畜力噴霧机

郭念孝

山东省高密县供銷合作社，曾于1956年購进十六部畜力輪动噴霧机，經过兩年的时間，仅仅銷了一部，其余全部积压在县社的倉庫里，而且銷售出去的那一部，也只是存在农業社里，沒有發揮应有的作用。到去年11月份，虽然不是治虫季节，但該县姜庄、周戈庄、仁和等三个棉区的部分农業社，都要求供銷社供应畜力輪动噴霧机。这时，县社除將过去积压的十部全部銷出外，并將省社在高密所存的五部也全都卖出去了。根据各产棉区的材料来看，今年大約需要二百部畜力輪动噴霧机。現在，县社正在进一步摸清情况，組織供应。

現在，农業社对这种葯械为什么要求得这样迫切呢？原来是这样：

高密是山东省的重点产棉县。为了保証棉花丰收，这里的群众，不断地与自然灾害作着斗爭，特别是与棉蚜虫、紅蜘蛛的斗爭更为尖銳。解放几年来，供銷社根据当地农民的要求，曾經供应了各种杀虫葯械二万二千一百七十八具，而且对保証棉花丰产起了很大的作用。但是，由于棉花虫害的發生較为普遍，而虫害發生期間，又往往是在农忙季节，例如：在夏收夏种期間，正是棉蚜虫猖獗时期，农民們为了要把急需入倉的小麦迅速搶收并适时的进行夏播，不得不將主要劳力投入夏收夏种；这时，虽然也要分配一定的劳力投入治虫，但由于使用單管压縮噴霧器等杀虫葯械，每人每天仅能治虫一亩六分地，往往由于不能及时消灭虫害而遭受減产。因此，农民迫切需要一种杀虫效力較高的杀虫葯械，来及时消灭虫害。

为了滿足农民对新式杀虫葯械迫切的要求，高密县供銷合作社于1956年曾由省社購进了十六部剛出厂的畜力輪动噴霧机。进貨以后，虽也做了一些宣傳工作，但由于技术指导与实际試驗等工作沒有及时跟上，当时，夏庄区官庄农業社虽然买回一部，也由于不会使用而擱值起来，一次也沒用过。

1956年过去了。怎样使畜力輪动噴霧机發揮其应有的作用，已成为急待解决的問題。到1957年，高密县供銷合作社，在夏庄、姜庄、周戈等区，召开了治虫技术交流会，姜庄区供銷社在交流会上介紹了展家农場使用畜力輪动噴霧机的情况說：这种噴霧机既快又好用，比用單管、压縮噴霧器能提高工作效率十几倍。同时，又組織这三个区的技术員到展家农場进行实地参观，他們看过以后，都認为有了这种噴霧机，再加上現有的各种噴霧器，就可以解决治虫問題了。此外，高密县供銷社还讓社員到展家农場，把使用畜力輪动噴霧机的經驗进行了一次总結：一部畜力輪动噴霧机用兩头牲畜牽引、三人操縱（一人駕駛、一人配葯、一人牽牲口），每天可噴射80—100亩地，每亩噴射葯液六十斤，就可以遍及农作物的全体，比用單管噴霧器每亩約可节省二十斤葯液，而且可以提高工作效率十九倍左右，因而解决了过去因虫害集中發生不能及时消灭的問題。这种噴霧机不仅可以噴射"666"等一般性的农葯，而且也可以噴射"1605"、"1059"等剧毒性的农葯。

現在，高密县供銷合作社，除进一步摸清农業社对畜力輪动噴霧机的实际需要外，还計划配合农業部門召集农業社技术員学習农葯械技术的同时，抽出一定时間專門講解与实習畜力輪动噴霧机的使用技术，使农業社买到这种葯械之后，保証能够充分發揮其除虫的作用。

更　正

本刊今年一月号"关于湖南、江西縮小产地購銷差价的商榷"一文中所載湖南茶叶亏損三百万元，因計算有誤，实为一万七千多元，特此更正。

积極推广双鏵犁

焦　克

几年来，各地供銷社供应了农民大批的双輪双（單）鏵犁，实践証明，在同样土質、种籽、肥料、水利和田間管理的条件下，使用双鏵犁不仅省工出活、耕的深、耕的平，翻土勻、盖草严，而且一般比使用旧式木犁增产10%到20%，有些地区还在20%以上。但从当前供应情况来看，各地的进度是極不平衡的，不少地区供銷社，勁头不大，行动迟緩，过分强調客观困难，因而使得这一工作还远远落后于农業生产發展的需要。截至目前为止，积存在各地供銷社手中的双鏵犁，共有九十三万余部之多。这一不合理的現象，不能不引起我們的严重注意。

既然使用双鏵犁的好处很多，为什么却有大量双鏵犁积压在我們的倉庫里銷售不出去呢？

有人說：这是因为双鏵犁供应得差不多了。我們說：这不是事实。根据农業部門的初步規划，全国至少需要三百多万部双鏵犁，而且即使把三百多万部双鏵犁都供应下去，其耕地面积也只不过达总耕地面积的25%左右，如果能够因地制宜的进行双鏵犁的改制改装和整修土地、取消田塍、合并土塊、加寬道路等工作，那么，需要供应的双鏵犁就更不只此数了。但是截至目前为止，我們还仅仅只推广了一百五十万多部。这就充分的說明了，双鏵犁不是供应得差不多了，而是我們沒有采取积極的态度去推广。

有人說：双鏵犁笨重，耕畜拉不动，分槽喂养后困难更大。其实这些困难也是可以克服的。例如河南、浙江、貴州等省很多地区，根据当地耕畜条件，在耕种季节里，由农業社或生产队实行排耕畜、排耕地、排农具；定人、定牛、定田、定量、定質的办法。浙江黃岩、嘉善等县实行由农業社統一組織耕田队，按照早收割、早耕地、早播种的要求，輪流到生产队耕地。經驗証明，这些都是解决耕畜不足、分槽喂养和使用双鏵犁的矛盾的好办法。至于双鏵犁是不是拉力太重呢？根据浙江省测量的結果，兩部木犁的牽阻力还比一部双鏵犁重11%，因此牛拉双鏵犁也并不比拉木犁吃力。同时，为了适应当前耕畜条件，也可以在不改变双鏵犁性能的原則下，因地制宜的进行改装改制。例如本刊这一期介紹的浙川县改装双鏵犁成功的驗經，就是一个証明。

还有人說：南方水牛不習慣合作，套在一处会打架，而且双鏵犁也不能够耕水稻田。事实上，这个問題在有些地区也早已解决了。例如去年江苏省不少地区，將水牛同吃、同住、同操作，經过几天的調教，就改变了它們不合作的習慣；黃岩、嘉兴、嘉善及湖南桃源等县，將双鏵犁进行改装后，便完全适用于耕水稻田了。

由此看来，双鏵犁的优越作用已經很清楚了，各种客观困难也都是可以克服的。現在的問題是：赶快克服右傾保守思想，鼓足革命干勁，采取有效措施，迅速行动起来，更好、更快、更多的把双鏵犁供应下去，以支援农業生产的大躍进。

浙川县改装的双鏵犁

袁献甫

河南省浙川县社，去年四月間，召开了技术員会議，研究如何減輕双鏵犁的拉力問題。会后，李官桥供銷社的技术員曹振亭与县社技术員及农業部門同志共同研究，对双鏵犁进行了下列五改装：

1.將溝地輪軸套截去一点三公分，另加鋼珠和內軸档，使其由滑动变为滾动；

2.將后尾輪落地，加添細插肖罗絲，使其滾动前进；

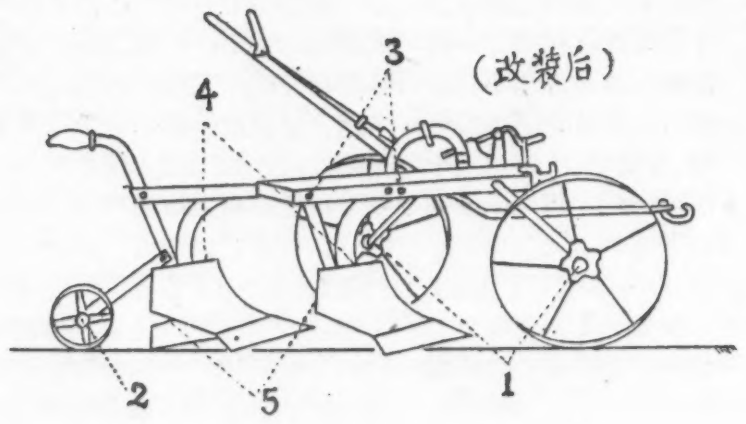
3.前犁头搬家——由外側搬向內側，縮窄触地面；

4.去掉滑草板，減輕双鏵犁前进中出垡子利的拥土阻力；

5.將犁鏡小角鋸掉六公分，亦可減輕阻力。

根据試用結果，改装后，拉力減輕很多（根据全国总社于今年2月14日的試驗，改装以后，比原来的拉力可減輕18%左右。——編者），套兩个牲口、每天能犁十亩地，耕作效率比未改装以前提高不少，确是省时間、省畜力、省气力，显示了它的优越性。

（王友鳴繪圖）



一支山区偵察部队

貴州兴义县供銷社　翁平洋

最近，貴州兴义县供銷社为了开發山区經济，派出了一支偵察部队——由全县供銷社抽調十五人組成的普查組，在該县靖南区布雄乡大田社附近長达十五华里的高山地帶进行了七天的全面調查。發現野生纖維、淀粉、葯材、油料、及野茶树等七十五种植物，年产可值五万多元。

这个普查組在当地党委的領导和支持下，紧密依靠群众，通过社干、老农座談会和个别訪問等方法，大体上了解到山区野生植物品种产量情况。然后上山采集标本；組織展覽，通过群众鑒别研究加工泡制的办法。使干部把学習的業务理論知識与实际結合起来，从而提高業务水平。并且进一步發动群众报产。

这一帶山区有石山、土山，也有箐林，土質有肥、瘦、黃、黑，及沙土。在兴义县来講，有代表性。这里有野茶树二十余亩，約二万多株，可产青毛茶一万余斤，麻类有葛麻、芙蓉麻、紅活麻、構皮麻等十五种，約产一万一千斤，准备进一步加工試制、鑒别性能，以代替苧麻使用。野生油料有油臘材子、香樟子、山花子、滑叶子、灯台子、馬桑树子、蒼耳子等九种，約产一万一千六百斤，野生淀粉有百合粉、蕨粉、葛梗粉、青杠紅、百蒜片、綿狗苔、青苔、馬鞍苔等八种，产量达四万二千八百斤。

从該地發現的这些野生植物来看，兴义县山区小土产是非常丰富的。經过这次普查，兴义县供銷社干部和当地农民对开發山区經济的信心更高，准备积極向山区进軍。

一个頂兩个

在商業工作大躍进声中，青海省祁連县二乡供銷社营業員周光普，充分發揮了积極性，一个人頂兩个人工作，減少了开支，扩大了收益。

周光普現在所担任的工作量，原来是由兩个人做的，有时还要人协助，工作中还常出差錯，每月的营業額，也只不过四千余元。自从改由周光普一人来做以后，商品虽增加到四百多种，但由于他能認眞鑽研業务，工作积極肯干，因此，做得很好。比如：在营業时間上，他剛到以后，就按着农民的需要，改变了过去机械式的上下班制度，采取顧客随到随买、随到随卖的办法，很受农民欢迎，現在每月营業額增加到六千多元，不但不發生業务差錯，而且盤点表还能比过去提前兩天上报。

（摘自海北"供銷簡报"）

变黑夜为白晝

广西全县供銷合作社

广西全县农民正忙于兴修水利，劳力几乎全部出动，加之天寒地冻，道路难行，稍有空閑的人，也都躲在屋里烤火，不願上街买卖东西。处在这种情况下，供銷社的职工不肯坐櫃台等客，紛紛下乡送貨。他們的口号是閑日下乡、圩日上集，把黑夜当白天，突破时間限制，把貨送到农民家里去。抬水供銷社的貨攤改做了貨郎担，曹明远、肖昌声兩位会計也不甘寂寞，1月23日晚間挑着棉布、百貨等，直接送到十里以外的竹卜洞农業社，正巧該社剛分配劳动收入，社員在兩天当中，一股勁兒卖了一百五十三元的貨。这个數字抵得上抬水供銷社1月份銷貨計划的四分之一还多，因此他們越干越有勁兒。

技术指导在傈家

云南省社通訊組

云南省文山县四区傈家邑，是一个盛产野生葯材的半山区，出产的葯材多达五十余种。有些品种，如"桔梗"几乎遍山都是。去年虽然进行了普查，但是，由于宣傳和技术指导工作沒有跟上，因此，农民們还是找不到副業生产的門路，当然也更不懂加工的方法。所以，在去年上半年，对这些葯材，仍然沒有进行生产。

到去年七月中旬，該乡的乡長和供銷社的干部，一起到县上来参加了县委召开的副業生产会議，回去以后，供銷合作社就抽出了一个采購員，去帮助农民作加工技术指导工作。同时，乡干部还亲自上山摘挖，来帶动群众，因此，在全乡就形成挖葯材的高潮。当地农業社为了合理使用劳动力、大力發展副業生产，还專門抽懂得葯材的人上山采挖，小孩和失去主要劳动力的社員，就在家里剝制加工，并規定每个街子（六天）放兩天假，讓社員們去搞私人的副業生产。經过这样的安排，从去年七月下旬以来，全乡已就加工生产出"桔梗"七千多斤，"桃仁"五千多斤，总值四千四百多元，按全乡一千二百八十八个农業人口平均計算，每人可得到三元五角錢的收入。有一个仆族农民楊照，仅在去年下半年，就出售了桔梗、桃仁等葯材总值一百三十多元。因此，社員反映說："有了供銷社的同志来帮助指导生产，在这青黃不接的时候，从来沒有收入的人家也都有了收入啦！"

眼向山 手向山 財宝运出山

唐德發

馬上就得动手

再过二十五天就是春节了。

南江区供銷社板江購銷店經理余固成，昨天剛从湖南平江县社参加扩干会回来，正准备到中共板江乡总支部去彙报，恰好乡总支書記李楷模到購銷店来了。

余經理便將县社扩干会的精神，原原本本向李書記作了彙报，并要求党总支大力支持。李書記听說供銷社今后要集中主要力量搞好采購，十分高兴地說："太好了，眼下农村过年有困难，昨天我和各社負責人研究过，别說有七个社將近一半的社員缺錢过春节，春耕生产資金更是'丈二金剛'——摸不着头腦。这样，馬上就該动手，先开个会摸摸底，和大家商量一下。"

在党总支領导下，当天就召开了全乡农業社分支書記、副業股長联席会議，李書記作了动員报告，余經理把区社規定的收購品种、規格、用途等，也詳細作了介紹。大家一听非常振奋，可是具体一討論，却發現供銷社不收的东西，农業社倒有許多，規定要收的却沒有多少。有的社像苏青农業社社長說："我們社里有六百斤沒晒干的土紙、十付棺材、二十九床晒簟，还有一百根杉树，这光是社里的，社員家里的还更多，供銷社最好能收購。"

这些东西，供銷社确实沒有列入收購品种中，余經理感到很难办，忙和李書記請示兩人研究了一下，决定一方面讓大家先把产品和数量都摆出来，同时赶快向上級社請示。經过自报，又增加了棕片、鋪板等三十多样新品种；經过向上級联系，領导上当即指示：为了解决目前农業社資金困难，对农業社現有产品，不分整批和零星，只要有銷路或者以后可能找到銷路的，都收購起来。产品初步摸清，供銷社能够尽力收購，大家勁头十足，立即研究了怎样搞宣傳，怎样安排劳力等工作。

比光收現有产品更好

散会后的当晚，李書記又来找余經理，他覚得白天会上摸底还不够，对于社員家里究竟有什么，是否还有新的門路沒有弄清。余經理想了想說："我們正要开会研究如何向深山进軍，准备安排一些人深入調查哩！"李書記忙接过来說："咱們这兒山多田少，山上有什么是要弄个水落石出，不过要搞就早点搞，抓紧春节前这个机会。"

这个意見反映到南江区供銷社，区社領导上对此非常支持，区社副主任李豪文帶了一个調查組，来到板江山区进行訪問、勘察。他們邀請了一些有經驗的老农，在山区的黃苏、双江等四个农業社調查了兩天，就發現了枋桶、門片等四十二种产品，共值一千三百多元；并通过召集社員座談，了解到深山里的楠竹、松杉，今年被雪压断的很多。

調查組为摸清这种灾害情况和深山的貨源，又邀請农業社社員一起分头入山勘察，發現了被雪压断的楠竹足有十七万根，树木有上八万根，同时在山坡上、荒草叢里發現了大量的茶蔸、油桐树、莉芥、葖百合、葛根，以及遍山的油茶林，还有够燒十万担木炭的資源。

"这些东西能收嗎？这可比光收眼边前的一点东西頂用多了！"人們不断地向供銷社提出詢問，提出要求。

全面規划 大搞一場

被雪压倒的楠竹，大小不一，但都有一个特点：長度和圍度都不够收購規格。区社几次請示，县社土产采購部不同意收購。

南江区社李副主任在調查时，听农民說过去湖北通城一帶常有人来收購竹器，再到武汉去卖。社里一研究，就决定讓副主任李豪文到通城、武汉等地試找銷路。經过李副主任的努力，結果在武汉市第十五篾業生产社，給兩万根楠竹找到了銷路。同时，板江購銷店派人到县社土产采購部联系，將小竹加工为篾箕、篾片等十三种产品，銷路問題也解决了。購銷店余經理又从岳陽黃安市制扇生产社請来四十五名工人进山劈扇胚，通过傳授技术，农業社的女社員們也搞起劈扇胚的副業生产。

楠竹及用楠竹加工的产品打开銷路后，乡总支随即召开了全乡各农業社的副業股長会議，發动各社全面开花，大搞副業，除决定全乡抽出六百五十个劳力，开展以楠竹为主的副業生产外，并在强調要全面規划、加强領导的前提下确定：（一）凡有篾、木、紙的农業社，都分别成立專業組；沒有專業組織的，就組織劳力上山砍伐楠竹；副業股長要專門領导搞副業。（二）划分农業与副業的劳力組織，將二百五十个有副業生产技术的归队。（三）合理調整工分定額，平衡农業与副業报酬指标，以安定农副業生产的情緒。（四）提出指标，分配任务，开展社会主义劳动竞賽，竞賽的口号是"看誰的出勤率高，看誰劳动得最好"。为适应农業社生产的需要，供銷社还进山新建了七个收購点，另外还配有貨郎担送貨到山、到門。

这样安排以后，社員們立即投入紧張的劳动中，在兩个多月的时間內，就送售了八万根楠竹和其它产品共

值三万二千元。双江、簡加、思加等六个农業社出售产品后，买回了七百头牲猪、兩万斤口粮；在过春节时，双江农業社还給五保戶买了新棉被和魚、肉。

全乡的农民們，是用紧張的劳动渡过春节的，是愉快而寬裕的渡过春节的，并用勤奋的劳动，給春耕生产帶来了足够的資金。这还不算，通过县委的动員，全乡农業社还將富余的資金，借給外区石骤、冬塔等四个乡的农業社，支援了兄弟社的春耕生产。

还要有个長远打算

副業生产开展得如何？供銷社好像一面鏡子。板江購銷店一季度的購銷任务超額完成了85%，比1956年同期增加了九倍。可是，三月过后，采購業务却驟然下降了，这是为什么呢？

余經理又召开了全店同志会議，大家分析的結果是：雷压楠竹收完了，新产品又沒有培植起来，加之农業生产紧張，所以采購業务下降。根据这一情况，大家覚得：要搞好今后土副产品采購，就必須从生产入手。該店便抽出余經理等兩人，趁这春日大好天气，專門到农業社帮助搞好生产培植工作。余經理先找几位老农进行了座談，得知本地在大革命前，茶叶每年能产六百担，現在降产到一百三十担，主要是因为：农業社不重視培植，不施肥，不除草。余經理覚得这是事实，在勘察时也曾發現过荒蕪的茶园。他又想到：茶叶是国家主要出口物資之一，农民又有种植技术，于是他决定：先从茶叶入手，帮助农業社搞生产培植。在乡总支的支持下，又召开了全乡副業股長和老农代表会議，全面地总結了前段开展副業生产的成績，在提高思想的基础上，帮助农業社全面地作了副業生产規划。

規划的結果，扩大生产的产品有晒簟、笪笠、簑衣、籮筐、土紙、养蜂、养猪和养兎，新發展的品种有平朮、荆芥、土靛、百合和牛子、葛粉等，另外还要垦复荒蕪的茶园。会后，其它产品的培植工作都动手搞起来了，只有茶叶的生产培植，却沒有一个社行动。

原来，認为"茶叶不施肥也一样有茶摘""茶叶是露水財"的人还是多数，不願意在这方面投放劳力和資金。怎样既不主观又不保守地領导群众搞好茶叶生产呢？乡总支李書記給了供銷社重要的啓示和支持，由他的建議之下，在三江社选擇了一塊較坏的茶园，进行了清蔸亮脚、除掉病枝、施肥除草，結果春茶增产了50%。这一典型事例，教育了全乡的干部社員。春茶采摘結束后，各社都对茶园进行了鋤耘、整理、施肥等，并在荒山上开拓了三百六十亩茶园。全乡还栽植了八百六十亩油桐树，开采了一千三百多亩油茶林，并經常地搞起燒炭副業。今春还准备再新垦二百亩茶园、栽植一百五十亩油桐树和开采七百三十四亩油茶林。

一笔总賬　一首山歌

要問去年一年全乡副業收入多少？通过供銷社收購的小土产、廢品，以及組織运輸、加工、燒炭、造紙、打獵等，共有二十六万一千元，占全乡农業社总收入的60%以上，按全乡八万三千零四人計算，平均每人收入三十一元。

要問这給山区帶来了什么变化？可以拿刘家社作为例子。这个社的六十四戶社員总結說——1957年有六多：（一）牲猪增多：1956年全社牲猪只有三十二头，去年存欄猪有二百零八头；（二）新添农具多：1956年全社添置农具一百二十四件，去年添置三百六十二件；（三）土紙槽增多：1956年全社只三个，去年有了十个；（四）盖新房的多：1956年盖新房的只有三戶，去年有十戶；（五）置新棉被的多：1956年全社只置六床，去年置了三十二床；（六）吃肉的增多：1956年过春节，全社每人平均二斤肉，去年是每人十斤肉。还有一个"多"，讓湖竹洞五个社的社員們給作了补充，那就是——热爱山区的人增多：去年有塅郊的十七位姑娘嫁到山区的湖竹洞来。所以，在这里傳誦着一首山歌："眼向山，手向山，財宝运出山，姑娘的心改向山，丰衣足食搞生产，如今山区日子香又甜。"

看来，板江購銷店的同志，对这首歌謠还不尽滿意。从他們的实际行动可以看出，今年他們打算除加工、运輸在外，还要通过采購業务使农民增加二十五万元的收入，实績比去年还要增加23%。这好像是說，实际上也就是說：光說日子香又甜够嗎？不，还要鼓足革命干勁，更多地开發山区資源，讓日子香上加香，甜上加甜，更香更甜！

干部駐社　支持生产　擴大采購

——下馬渡供銷社帮助山区人民發展副業生产的經驗

湖南省社衡陽專区办事处

去年初，湖南祁陽县下馬渡供銷社接到了县社分配下来的全年采購任务，一共是五十二万元。这个任务比往年大了許多。对这个突如其来巨大任务，干部們都感到把握不大，連領导干部也認为当地是穷山溝，农副产品不多，干部又少，不能完成。这时，县社傳达了上級社要求集中主要力量搞好采購工作的精神，指出只要抓好生产，就能扩大采購。下馬渡供銷社理事会，根据这个精神，結合当地情况，作了反复討論，一致感到：要帮

助群众增加收入，不能光靠現有的几种农作物的生产，必須大力开展多种經营；副業生产發展了，完成采購任务就不会成問題。最后，作了决定：抽出十二名專职采購干部，采取駐乡包社（每人負責七至九个农業社）、以点帶面的办法，帮助农業社發展副業生产。

但是，还有部分同志怕生产技术赶不上；怕搞不好群众有意見；怕党政不重視，插不进手去，搞不起来；怕駐到乡、社，群众关系搞不好，吃不消。理事会便針对这些思想，讓大家开展辯論。有人說："技术不熟，县社就要举办生产技术訓練班，可以輪流去学習，还可以向有經驗的农民請教。"有人說："只要及时向党委彙报，說明开展多种經营，对增加社員收入、巩固农業社作用大的道理后，党委就一定会重視和支持。只要把工作做好，群众也一定会欢迎我們。"接着，召开了社員代表大会。代表們一致要求派人帮助农業社开展副業生产，解决农業生产投資不足的困难。干部們思想搞通了，都爭先恐后要求做駐乡員，連原来不願下乡的陈元明同志，也积極請求駐社。于是，十二名駐社干部，背起背包，愉快地到重点农業社去了。

駐社干部到社后，在党委的統一領导下，由乡人民委員会、供銷社、信用社、稅务所的駐社干部，組成了乡副業領导小組；各农業社也以副業主任为主成立了副業股。供銷社根据各乡具体情况，拟出了各乡开展副業生产的大体計划，提請各乡副業領导小組討論后，又請乡党委审查平衡。然后，由供銷社駐社干部直接与农業社副業股挂勾。信用社負責調剂資金。稅务所負責制止黑市投机。乡人民委員会又召开副業主任会議，进行布置，作了統一安排。

按照各乡人民委員会的布置，各駐社干部选擇了八个农業社，作为重点。首先帮助农業社作好全年的副業生产規划。在做規划时，有些社干和社員对开展多种經营存有顧虑，怕亏本、怕劳力不足、怕影响农業生产、怕找不到籽种、怕沒有銷路；只願搞大宗的，不願搞小宗的；只願搞眼前就能得利的，不願搞長期才有收益的。如莫家嶺农業社，以前由于社員有顧虑，很多副業生产搞不起来。大片荒山茶無人管理，長期荒蕪；十三个紙槽，也無人經营。駐社干部摸清了这些情况，便帮助該社算了兩笔賬。一笔是劳力賬：全社共有水田二百二十一亩、旱田一百零五亩，男女劳力一百一十四个，全年能出一万九千八百个劳动日，除稻田需要四千四百个、旱田需要六千个，还有九千四百个劳动日可以投入副業生产；另一笔是收入賬：按照該社原訂規划，全年农副業总收入只有一万六千零七十五元，減除生产投資，每个劳动日报酬不到七角。算賬后，該社干部感到搞副業生产，既有必要，也有可能，認識到要想增加收入，必須开展多种經营。便决定：將六亩荒山茶全部垦复，向供銷社訂購二百斤茶叶种，育苗补蔸；十三个紙槽，也全部恢复生产；另外，开辟种黃花、席草、苧麻、洋葱等三十余种新的副業門路。开展这些副業生产后，全年收入可达一万三千元，占該社农副業总收入的64%，平均每个劳动日报酬达一元以上，平均每个社員全年副業收入可达四十余元。算賬后，也啓發了社員經营副業的积極性，認为搞副業生产有了奔头，并要求农業社統一經营土紙、茶叶等主要副業，十三个紙槽也全部折价归社。蔣西桥农業社原先沒有种黃花菜的習慣，又怕沒技术、怕亏本、怕減少了种麦子和紅茹的面积。駐社干部也用算細賬的办法帮助他們解决这一难題：每亩黃花菜从栽种到采摘，只需要二十一元的成本和二十个劳动日，可产黃花菜二百斤至三百斤，能收入一百一十余元；該社有大片荒地，可开垦种黃花菜，头二、三年还可以間种麦子和紅茹，不但不影响粮田面积，还可以增产粮食。技术指导，由駐社干部負責；供銷社負責供应种籽、推銷产品。采取这种摸底、算賬的办法后，群众中間的許多思想顧虑，很快扫除了。

在帮助訂規划时，駐社員还注意了目前利益和長远利益的結合，以一、二年就有收益的副業为主，長期才有收益的为輔。如燒木炭、織土箕、造土紙、养猪、养蜂、养魚、养兎、种黃花、种苧麻等，短期就能增加收入，便帮助农業作为当前發展副業的主要門路；長期才有收益的，如种桑树、棕树、杉树、油桐树和培植果树等，便采取循序漸进的办法，做出規划，逐年培植。在劳力安排方面，帮助农業社制訂了合理的劳动定額，实行包工、包产、包成本，力求人尽其材、地尽其利。如莫家嶺农業社，根据副業生产規划，將重活給主要劳动力干，輕活給妇女和半劳动力搞。七十岁的老人吳桂林，去年也織了四百多担土箕，得了一千多个工分，他高兴地說："这一开展副業，老头子也有活可做了。"有的农業社制訂了奬励办法，以鼓励社員积極生产。

駐社員駐在农業社里，使供銷社能及时了解开展副業生产中的問題，帮助农業社解决这些問題也及时了。总起来看，有四个具体問題都解决得比較好。（一）种籽問題：有些新开展的副業門路，当地沒有种籽。供銷社便采取以下办法来解决：①从外地組織。全年共从外地調进了茶叶种三百六十斤，黃花菜二十七万蔸，百合种七百八十斤，黃麻种二十五斤，大蒜种兩千七百斤，白蠟虫十二升，小鴨十六万只，小猪二百六十头，各种菜种三百多斤；②指导农業社育苗，开展乡与乡、社与社的調剂。經党委同意，建立了六个茶叶、桑树、松树、杉树苗圃；組織社与社調剂茶叶种三十斤，棕树秧十二万棵，桑树苗六万棵，小猪六千只，还有大批黃花和草席种子；③發动社員將私有的种籽卖給农業社。光樟树嶺农業社的社員就卖了五百多棵柑子。郑家农業社缺少凉茹种，駐社員蔣知偉还亲自跑到六十里以外的官山坪乡去采購，使該社及时下了种。（二）技术問題：对很多新的副業門路，群众和駐社員都不懂生产技术，供銷社也采取了許多办法，加以解决：組織駐社員輪流到县

社举办的生产技术訓練班学習；参加县社召开的生产技术交流会；学習县社印發的生产技术参考資料；派業务股長到祁东县去留学，回来傳授；召开技术交流会，摆出样品，互相評比，取長补短；向有經驗的农民請教。这样，使駐社干部都基本由外行变成了内行。駐社干部掌握了技术之后，又采取帶徒弟和組織交流經驗座談会等办法，把技术傳授給群众。如江西桥农業社第二生产队，不会种黃花菜，駐社員便亲自帮助他們培植，教給他們培植技术，把七亩黃花菜都种得很好，农民也学会了种黃花菜的技术。（三）資金問題：主要是采取以副業养副業、發动社員投資的办法，加以解决。如江西桥农業社买藠头种，沒有錢，駐社員便帮助該社安排了十一个劳动力搞运輸，解决了社員投資的資金問題。

經过上述一系列的工作后，各农業社的多种副業經营，已全面开展起来。下馬渡供銷社業务区内的四个乡，副業生产門路已由1956年的只有二十多种，發展到四十多种。全年垦复荒茶山十一亩，开荒山三百亩，新种苧麻、黃麻、黃花、百合、甘蔗三百三十九亩，扩种茶叶、蓮子、大蒜、白菜、藠头、蘿卜、檳郎芋、洋葱三千多亩，种植柑桔一千五百棵、棕树四万棵、桑树三十万棵、蠟树五千棵、梧桐树一万棵，还發展了各种果木林造土紙、燒木炭等副業。这些副業生产的开發，使社員收入大大增加，生产积極性也提高了。如郑家农業社集体經营的副業，收入即达一万四千七百多元，占总收入的60%以上；二十二戶單干戶，見农業社收入高，光去年十二月中旬就有二十戶申請入社。曾家嶺社廖吉清，原先怕社里占了他的便宜，不願將私有的四箱入社；現在，也自願作价入社了。

随着副業生产的發展，供銷社的采購業务也有很大發展。全年采購額达五十六万元，超过了年度計划，比前年的采購額提高了30%。

降低成本　調整价格　鼓励生产

——湖南、浙江等地解决山区土产价格問題的經驗

周　鈞

湖南、江西、浙江等地供銷社自向山区小土产进軍以来，即注意解决山区土产价格不合理的問題。但在初期，有少数地区走了一段弯路。由于沒有进行深入的調查研究，摸清底細，不管是否收購价偏低，一味地主張提价，企圖單純用这种提高收購价的办法，来刺激山区人民發展土产生产，扩大收購，結果反而破坏了生产，影响了收購工作。如有的地方，毛竹收購計划完不成，就用提高收購价的办法来刺激生产，結果把近山不宜采伐的毛竹也砍伐了，形成"剃光头"。有的山区因为沒有解决交通运輸問題，提高收購价后，成本加大，产品也还是运不下山来。

初期的教訓，使这些地区的供銷社認識到單純提价不是解决問題的好办法，要做到既保証群众有合理收益，又不加大产品的成本，必須采取先摸底排队，具体分析，分别不同品种、不同地区，按不同条件，实事求是分别对待的办法，来解决山区土产的价格問題。凡是这样做的地区，都取得了較好的效果。湖南湘潭專区供銷社，在調整山区土产价格时，就采取了这种办法。他們在十一个县十一个区的十九个农業社，做了調查研究，查明有紅根、葛麻、石蒜片等五十五种小土产的价格，基本合理，农民生产这些东西的收入都不比农業收入低，有技术及劳动力强的人，收入还比农業收入高，因此，未做調整；还有些小土产价格确实偏低，經过具体分析，就分别采取了就地加工、改变流轉方向、改善包裝、修路开河等办法，在減少运費、降低成本的基础上，作了調整，結果，刺激了生产的發展，扩大了采購和外銷。

該省瀏陽县供銷社，原来对山区土产是采取"寸寸节节減差价，处处店点有高低"的作价办法，形成十里一差、五里一价，一种产品全县有三百个价格，以致越远的山区土产收購价越低，群众生产不积極，深山土产收不上来。現在，根据不同的交通条件，把全县划分为八个价格区，价格較前合理，群众生产情緒也高了。浙江金华县供銷社，經过摸底，也按地区合理安排了山区木炭收購价格，刺激了山区农民的生产积極性，收購量比調整前增加了兩倍多。

为了降低成本，給調整山区土产价格、鼓励农民积極生产創造条件，湖南、浙江等地供銷社配合有关部門，大力进行了改善山区交通运輸条件的工作。浙江龙泉县隆丰村，虽有竹林，但由于人工拖运，每支即需二角运費，成本太高，价格只好压低，結果一直沒有采伐；去年供銷社花了兩千多元，疏溪修壩，开辟水运，使运費降低每支只須五分錢，收購价格也相应地調整了，于是农民积極砍伐出售，現已运出毛竹四万支。龙泉全县供銷社，也都采取了筑壩积水、段段流放、炸岩疏河、山頂溜放、鋪桥搭架等办法，解决交通运輸問題，降低成本，調整价格，使去年的毛竹收購量比前年扩大了五倍。

有些山区土产运出山后再加工，运費大，成本高，單純提高收購价，經营就会亏本；不提价，生产者又無利。他們便把加工厂搬上山去，先在山上加工成半成品和成品，再外运，这样，运輸量小、运費少、成本低，就可以調整收購价格，而不致亏累。湖南平江县瓮江区

供銷社，把松香渣加工厂迁到深山产地談嶺后，就地收原料，熬松香燒的木炭因就地取材，也比原来便宜，加工成本就低了許多，加工后体积、重量都大大減少，运費又便宜了許多，于是將收購价調高了11%。江西蓮花县深山地区，由于交通閉塞，运輸不便，只能靠人力往外运毛竹，因費人工太多，运費很高，因而山价很低，每根毛竹只六分錢。該县供銷社針对这种情况，計划在深山把毛竹加工成紙漿或竹器，再运出来，以降低成本、为調整价格、鼓励生产創造前提。

另外，有的地区采取了选点交貨，改变不合理的流轉方向的办法，降低成本，調整价格。如湖南平江县虹桥区供銷社收的木板，过去运交長沙需貨部門，每百斤卖五元，但因路途远、运費大，除去运費和杂費后，收購价格只有一元五角；現在，他們改交江西修水县，每百斤卖八元，因与修水只有一山之隔，运費低，收購价已提高到七元，使农民收入增加了三倍多。临湘县陆城的荷叶，由运銷临湘县城改为运銷湖北新堤（只隔一河），从而使收購价由每担二元五角提高到三元。这样做了之后，大大鼓励了山区农民的生产热情。

資源 产品 土副 調查 全面 專区 文山

云南省供銷合作社

在祖国边境与越南接壤一千一百华里的云南文山專区，是个丘陵地帶，共轄八个县，境內杂居着三十八个民族，其中以汉、僮、沙、土、仆、瑤等族的人数較多。由于地处亚热帶，气候温和，土副产品异常丰富，大宗产品有棕片、竹子、木材、籐条、三七、西風斗、桔梗等；矿藏資源也不在少数，据初步了解，就有烏砂、火硝、汞、水晶等二十四种之多。以往，交通阻塞，妨碍物資交流，农民对开發資源、从事副業生产的积極性不高。这样，在山区，特别是高寒地帶的农民收入很少，生活窘困。尽管已有95.37%的农戶組織了农業社，收入仍不富裕，文山县三区馬家寨乡有的农業社在前年每个劳动日只合九分多錢。解放后几年来，交通建設的开展已使各县公路暢通，商業机構普遍建立以来，开發境內資源有了条件。然而，在去年以前，各县供銷社干部对地方資源不摸底，要开展采購業务，感到心中無数，仍然不能給山区农民开拓广闊的生产門路。

为了把境內的土副产品資源徹底了解清楚，云南省社在文山專区各級党委的支持和配合下，先在去年二月召集县社主任开会，具体布置普查土副产品的工作，后即于3月在全区范圍展开了全面普查。各县調查結果，一般有三百多种土产，最多有五百八十种。据六百零三个乡的普查材料統計，全区总計有六百九十一种土副产品，其中有国家需要大量生产的二百八十二种，可按計划掌握生产的二百二十六种，可由农民自产自銷的一百五十三种，总产值在一千四百一十四万一千多元。

各县社的普查工作都是在主任亲自領导下，設普查小組，深入基層社协助工作。基層社也投入很大人力，如馬关、广南等县都有30%的業务人員参加普查。他們的普查工作方法是边調查、边宣傳、边組織指导生产，开展收購業务。具体步驟是在事前集中普查干部学習，弄清普查意义和目的，交代普查內容、方法，同时学習鑒别土产的技术，然后选擇一个乡为重点，开展宣傳，召集老农、草葯医生、土專家、妇女青年等开座談会，进行个别訪問、样品展覽，介紹各种产品生产加工办法和用途，結合了解当地的土副产品品种、数量和生产情况，深入产区勘察，整理出普查产品的目录。第三步是，根据普查产品目录核对材料，計算产量、产值。就是向乡政府和农業社要經济作物和副产品的材料，向农戶挨門了解家庭副業的品种、数量，找打狩戶、土医生估算野生动植物和葯材的数量，至于廢品，則作重点調查推算。有了普查的彙总材料，第四步从具体算賬入手，帮助农業社訂农副業生产規划，解决劳动力安排，划分集体副業和家庭副業范圍，制訂副業生产的工分报酬办法，具体交代生产方法和加工技术，保証規划的实現。第五步，供銷社以农業社的生产規划为依据，与农業社签訂結合合同或采購合同，指导农民有計划生产。供銷社紧接着就扩大采購品种，为农民开拓产品銷路。

据不完全統計，經过普查，全区供銷社与农業社已签訂結合合同、采購合同一千五百三十九份，总金額有二百七十三万多元，占到去年采購計划的31.4%。

在普查当中，供銷社干部具体了解了山区土副产品的生产潜力和群众生活疾苦根源，明确認識到开展副業生产对繁荣山区經济和改善兄弟民族生活的重要意义，他們的群众观点、生产观点增强了，对开展采購業务有了信心。比方說文山县三区馬塞乡副業产值占到农副業总产值的88.2%；在文山县四区莫非勒乡，1956年粮食产量超过1952年74.46%，超过1955年9.32%，社員收入不多，生活还很困难。1957年普查后，有二百五十一种土副产品可以經营，有一百九十一种能找到銷路，产值达到四万三千九百多元，等于1956年全乡粮食生产总收入的兩倍，生产开展起来以来，农民的生活困难可以迎刃而解。类似这样的事实很多，給予干部印象很深刻。

对于农民来說，普查資源以后，他們从事副業生产的热情被鼓舞起来了，农業社也把力量投到副業生产的

經营上来。差不多村村寨寨都有青年、老少扛鋤头，背篮子上山采掘百合片、桔梗、大白芨等。文山县二区腰店乡、五区期路古乡多年不生产的土紙，已恢复了生产，二区胡广寨乡也准备把停止生产十几年的陶瓷器恢复生产。

各县供銷社在普查之后，按照群众的要求和業务發展需要加强了采購部門的組織机構和人員配备。凡是有采購技术經驗的干部都归了队，所有参加普查工作的干部固定在采購部門工作。1957年文山專区供銷社的采購人員由三百二十六名增加到一千零四十八，占到全部業务人員的45%。文山專区的三百八十六个購銷店中，有三百五十四个店改以經营采購業务为主要任务，各县县社还設立四十八个中心采購点，深入农村收購土产。各县对于采購人員的技术訓練工作也普遍重視起来。文山專区办事处訓練了九十三人，各县县社訓練了三百六十三人，基層社一般都采取定期会議方式，总結推广經驗，組織师傅帶徒弟，派業务技术人員巡迴指导。文山县社为了加强对农民的副業生产指导，專門成立加工技术指导組，一面試驗、創造加工技术經驗，一面向农民傳授技术，組織指导生产。

1957年下半年，文山專区供銷社采購業务有了飞躍的發展，在7月份采購額达到三十九万二千四百六十九元，比6月份上升99.54%。从个别县来看，西疇县7月份采購額比6月份增長三点四六倍，馬关县古木基層社8月份采購額比2月份增加了十二倍多，采購品种由八十二种增加为一百二十九种。

洛陽市供銷社組織廢品加工

洛陽市供銷合作社

洛陽市供銷社廢品經理部去年积累十七万八千多元，其中約有40%是通过加工后增加的价值。另据去年加工的油破布、油綫头、鉄屑、木盆、竹床、絨帽、皮鞋、火爐、地板刷等九种商品不完全統計，通过加工扣除加工費用，比不加工銷售即增值兩万元。

通过加工給国家积累了这么多的財富，但該社的廢品加工并沒有單独建立加工厂，而且在加工設备上，又認眞貫徹了勤儉办企業的精神，除有一个打包机、一个吹風机、五台磅秤外，其它只有一些刀、剪、錘、鉗等小型工具，全部設备的总值只有一千一百八十一元；其中30%是从廢品中挑揀、修理改制而成。管理人員只有三人，占加工工人总数的1.8%。

加工廢品業务，由廢品倉庫負責領导，廢品交到倉庫后即組織加工。加工的方式，最普遍的一种是挑选整理，90%以上的廢品都經过这个过程，把混合堆存物分开品名，按不同規格、質量分类定級，剔除杂質及危險品。另外，还有修理縫补、旧料改制为成品、熔煉、煮洗、折撕和打捆包裝等方式。这些加工方式，有些不是截然分开，很多物資是要經过几种方式，所以在組織加工时，都是根据情况，交叉或者連續反复进行的。

洛陽市供銷社的廢品加工業务，是逐步由小到大、由少到多、由簡單到复杂而發展起来的。1956年7月份，只有加工工人五十人，主要是进行一般的挑选整理，去年以来，随着采購業务的加强和發展，加工業务也逐漸扩大，工人增加到一百六十六人（其中女工占75%以上），加工的物資，現在不仅有杂鋼、鋁、錫等国家掌握的主要物資，还有擦机器布、麻刀、廢鋼鉄、玻璃等工業、基本建設、手工業、农村副業所需要的原料和材料；也有支持农民兴修水利的鉄鎬、抬筐、麻繩、鉄銑等生产用具；又有广大群众生活日用品如衣、帽、鞋、床、凳、水桶、洗衣盆等，共达七百多种。这些有的只是經过挑选整理，有的則需要比較复杂的加工。

該社在廢品加工的指导思想上很明确，那就是为生产服务、为群众需要服务、为扩大廢品購銷業务服务。这是加工業务發展和扩大的主要原因之一。如工厂使用的擦机器布，过去沾滿油膩污垢就擲掉再买新的，供銷社开始也沒有注意收購，后来經过职工們反复鑽研試驗，証明可以煮洗再用，供銷社即开始大量收購，加工煮洗后再供給工厂使用，一年来就給国家节約了八十万尺棉布，每煮洗一百斤擦机器布又能熬出二至三斤油，供給了手工業捲机器和农業社捲車使用。很多过去根本沒有銷路的廢品如鉄屑，工厂急于要卖，供銷社不敢收，后来通过加工將鉄屑熔煉成鉄条，去年即加工鉄条十万多斤，不但使鉄屑变为暢銷，而且給工業、手工業增加了生产原料。通过加工，也和很多單位密切了联系，更促进了廢品收購業务的發展。

具体領导加工的同志，能够以身作則不怕髒，不怕累，不怕麻煩，勇于克服困难，有一股毅力和干勁，并用这种精神去影响教育职工，这也是該社搞好加工的重要原因之一。如开始时很多人不願搞加工，嫌髒嫌臭嫌麻煩，倉庫主任王喜民同志，一方面对他們进行思想教育，說明搞廢品加工的重要意义，同时他也深入下去，帶头干活，如当擦机器布不会加工沒有銷路的时候，他根据用碱水燙衣服掉油的原理，亲自搬石头架起鍋，蹲在地下吹火，煮了后用水洗，試驗失敗也不灰心，又改用大鍋煮，起早熬黑，艰苦奋斗，終于摸出了煮多長时間（三小时）、对碱多少（每百斤布对五到八斤碱）和煮后要放三到七天后再用皂角洗的規律。这个試驗的成

功，便帶动了工人們对油綫头、油手套等进行了試驗加工并取得成功，更重要的是，这种精神成为了全体职工們的鼓舞力量和学習榜样。

走群众路綫，虛心听取各方面的意見，也是加工范圍和品种扩大的另一原因。他們在加工中，經常听取銷售門市部的意見，由于銷售門市部接近消費者最多，对群众要求和商品知識都比較熟悉，所以提出扩大加工的品种也最多，如廢品經理部收購了三百多个木顏料桶，摆在門市部銷售，長期积压，沒人过問，以后根据門市部主任的意見，將一个木桶鋸开加工成兩个木盆，很快就銷光了。其次，經常听取業务部門的意見，因为業务部門負責購銷和外地联系面广，容易了解对商品品种和規格質量的要求，如破布中分出十几种，其中就有不少是根据業务部門的建議增加的。另外，經常地动員工人提出合理化建議，領导上并及时地認眞加以研究，如收購的鉄皮銷路不暢，采納了工人提出加工小火爐的建議，很快就銷光了。此外，他們还十分注意听取上級社指导意見，听取各單位参观人的意見，听取小商販的意見等等，都对扩大加工品种起了作用。

根据各种工人思想特点，經常地进行政治思想教育，使其正确認識个人利益和国家利益的关系，树立"以厂为家"的思想，發揚他們的积極創造精神，这也是保証搞好和迅速扩大加工業务的重要因素之一。現在一百多名工人，除極个别的外，大多数都很积極踏实的干活，服从領导，遵守劳动紀律，并处处注意爱护国家財产，彼此又能互相学習、互相帮助，提高加工技术。

鼓足革命幹勁搞好廢品加工

張潤生

各地供銷社从城乡千家万戶收購的廢品，种类繁多，質量不一，用途各异。其中，有極大一部是供給生产部門作原料，由于各生产部門对利用廢品廢料有着一定的規格要求，因此，为了支持生产建設，收購进来还必須加工；也有一些廢品若不經过加工，就不便利用，不能銷售，以至根本不敢收購，因此，为了扩大廢品的回收和利用，也必須相应的开展加工業务。这是扩大廢品經营的一条基本經驗。洛陽市社組織廢品加工的經驗，再一次突出的証明了这一点。

从当前情况来看，各地的廢品加工業务，还是很不平衡的。有些地区沒有进行加工或加工品种很少；有的地区还存在着"收什么交什么""不能銷就不收"的消極保守思想；因而，使得很多社会財富未被發掘利用，造成供銷社廢品回收工作迟迟不前、沒有生气。对比之下，洛陽市供銷社在廢品加工業务上的革命干勁，就非常值得这些地区学習。事实很明显，洛陽市供銷社廢品經理部从成立到現在，只不过一年半的时間，所以能够扩大經营达七百多种，并沒有什么奇特的妙訣，就在于：他們能够适应廢品購銷業务的进展，紧紧地抓住了廢品加工这一环节；具体負責領导加工的同志，能够亲自帶头，刻苦鑽研，不怕劳累，不嫌髒臭，不畏困难，并能坚持貫徹走群众路綫的工作方法。这些，对于其它地区特别是不重視廢品加工業务的地区，对于主張什么"不能銷就不收"的同志，不但应該学習，而且应当作为鞭策，作为促进自己积極行动、迎头赶上的力量。

洛陽市社的經驗，还告訴我們，要开展廢品加工業务，在領导重視的前提下，还必須明确廢品加工的范圍，选擇适当的形式。也就是說，确定廢品加工的范圍，要根据生产部門与推銷業务的要求，对不同品种分别采取不同的加工方法，而其中最主要的方法，正如洛陽經驗所指出的80%要經过挑选整理这个步驟，这个步驟确实是普遍最基本的形式，各地应当高度重視。应当作为由小到大、由簡單到复杂的起点。目前，有些地区对此忽視盲目設置加工設备，大于本地貨源，致使設备閑置，形成浪費。这是很不妥当的。我們一定要切实根据銷售業务的需要和实际可能，經过愼重調查研究，分别地区和分别品种作好加工規划；注意与其它部門密切协作；要使已有的設备充分利用起来，必要的設备，应在勤俭办企業的原則下适当設置，尽可能的与棉、麻、小土产加工結合，綜合利用动力和某些設备。以便有計划地加强廢品加工業务，少花錢多办事，不断地扩大廢品的回收利用范圍，支援工农業生产的大躍进。

盤点棉布的簡便方法

自1956年以后，全国各地生产的成匹棉布，已經統一改为按三市尺折碼了，因此供銷合作社的零售單位，可以在驗收棉布的同时按折碼記数划碼，盤点时可以用記数划碼来計算存布的長度，既为"盤存計銷"創造了条件，又不增加工序。較"單層布划碼法"提高效率約五倍。具体作法是：

进貨后，把原折碼的整匹布平放，以市尺校对折碼的准确性，并檢查其中有無不足三市尺或長于三市尺的折碼。如果折碼准确，又無長短不齐現象，就能用每折碼三市尺的标准計算長度（例如，一匹30折碼的棉布，等于：3市尺×30=90市尺）。在点数折碼的同时，用粉笔在逐折布（或双折）的布边上順序划上1、2、3、4、5……的数字（或按每折三市尺的标准划上3、6、9、12、15……的数字）。划好数字的棉布在零售时，要从大数字的一端开剪（上木板卷起时，应將小数字的一端卷在里面），盤点时看最外面的数字就能得出余存数。例如，在盤点时某匹布最外面的数字是"18"的話，就說明这匹布还存54市尺，如果"18"以外还有一段不足三市尺，即可用尺量一量与54尺加起来就是全長数。（高宗賢）

通过預購　支持茶叶生产大躍进

河南省供銷社信陽專区办事处

在农業生产大躍进的浪潮推动下，对固始县段集乡星火农業社的茶叶預購工作进行得非常順利。通过六天时間，即預購茶叶兩万七千斤，占計划产量的86%，付定金兩千四百元，其中除有七百多元的現款外，为支持农業社实現生产規划，發放了化肥一万五千斤、餅肥三千斤、优待粮兩千五百斤。通过茶叶預購及实物供应，具体安排了生产規划，促进了茶叶生产的躍进，今年該社計划生产茶叶五百二十六市亩，要求平均亩产六十斤，比去年提高83%，总产比去年增产將近一倍，总值可占全社农業总收入的50%以上。通过生产計划的安排，也大大鼓舞了社員們的生产勁头。

在开展茶叶預購之前，工作組首先向县、区党委逐級作了彙报，取得党政重視和支持，加强了对預購工作的領导。如工作組彙报后，县党委当即派一名县委委員协助开展此項工作；到乡后，乡人民委員会又專門召集各有关部門进行座談，对如何配合和支持預購工作和規划茶叶生产的大躍进等，进行了具体研究和部署。在进行預購时，采取了以下三个步驟、开好三个会：

（一）首先召开社內主要干部会（即社支書、社長、会計人員等），漫談生产，重点了解和解决安排今年茶叶生产規划及預購等工作中的問題，最后將全年茶叶生产規划，基本上安排下来。

（二）召开支部扩大会，队長以上的干部和茶叶技术人員全部参加，着重武裝思想，鼓起干勁，具体研究如何实現今年的生产規划問題。通过这次会議解决了以下八个問題：①加强生产領导，建立專業生产队：以該社主任为主要領导，并从九个生产队中，抽出三十个身强力壯、具有一定茶叶生产技能的为生产队員。②确定了丰产亩和一般茶园的生产量：通过具体查算找条件，确定今年培养十七亩半丰产茶园，要求平均亩产一百斤；一般茶园要求平均亩产六十斤。③丰产亩保証要中耘三次、施肥三次；一般茶园中耘兩次、施肥兩次。除通过預購發放的化肥、餅肥要重点使用外，农業社要自筹五百万斤杂肥施于茶园，以保增产。④保証作到合理采摘：在茶叶采摘期間，全社女社員均为采摘員，負責包采。⑤实行包工、包产、包質量，分片、分人具体負責。⑥專門抽出兩个技术員到專办訓練班学習技术，并保証回社后要互教互学，以提高技术水平，壯大技术队伍。⑦抽出專門采种員选采良种，以便扩大再生产，提高茶叶产量。⑧妥善安排优待物資：保証專肥專用，优待粮由社內統一掌握，适时供給茶叶生产队的实需。

（三）召开茶叶生产躍进的动員大会，也是簽訂和宣布預購合同大会。参加人員有全社党、团員和队長以上的干部，以及每十戶推选的一位代表。会上，首由党委报告生产茶叶的重要意义，进行兩条道路的教育，提出响亮的行动口号，要求掀起粮食丰产和茶叶增产齐头躍进。接着，社支書表明态度，坚决响应党的号召，宣布生产規划，提出实現規划的保証，号召大家鼓起干勁，認眞作到今年亩产六十到一百斤，發动大家多算賬、对比、找条件。最后，供銷社表示保証要大力支援生产，認眞作好生产資料和生活資料的供应，切实作到按照政策完成購銷任务。最后，宣布和通过預購合同。

农業大躍进　副業也不停

——洛陽、安陽等地妥善安排劳力剝制棉杆皮

孟　平

河南省的集中产棉区安陽專区和洛陽專区，在組織群众剝制棉杆皮工作上，虽然正值各地大規模地开展着兴修农田水利、积肥运动，农業社劳力十分缺乏，但在各地党政部門統一領导和大力支持下，通过各級供銷社的积極努力，仍作出很大成績。仅据洛陽專区十二个县的不完全統計，在去年年底止就已剝制出熟棉杆皮一百九十多万斤；安陽專区六个县的不完全統計，已有一千多个农業社行动起来，投入棉杆皮生产的有十五万多人。

为使兴修水利、积肥运动和剝制棉杆皮能够齐头并进，互不耽擱，各級供銷社均及时向当地党政部門作了彙报，取得党政部門的重視，在各級党委的領导下，絕大部分地区都先后集中或分片召开了乡長、农業社長、副業股長、技术員、基層社主任会議，闡明剝制棉杆皮的重要意义，分配了任务。洛陽專区各县，都通过县党委和县人委將任务一直布置到乡、社和駐社干部。因此，各乡、社干部对此工作也引起了重視。如伊川县江左乡党委書記，不仅在各种会議上积極进行了發动，并亲自帶头剝制棉杆皮，在他的帶动下，全乡有二百九十多人在十天中剝了兩万二千多斤棉杆皮。各地供銷社为了保証这一工作順利开展，洛陽專区共抽出一百三十多名干

部，分別深入到农業社指导剝制技术；安陽專区有的县社和基層社，專門建立了办公室，或設有專人掌握这一工作，随时發現問題，便請示党委及时加以解决。

在解决劳力缺乏問題上，各地都注意帮助农業社合理規划了調配劳力，尽力組織老幼妇女参加生产，結果，既不影响农業生产建設高潮，又給不能作重活的社員找到了生产門路。滑县前五屯农業社，通过具体規划，在全社一千零四十六人中，抽出半劳力一百零六人，一天半时間，將全社九十九亩地的棉柴全部剝光。安陽高村农業社第三队参加剝棉杆皮的五十一名半劳力中，六十五岁以上的老太太就有七、八个，她們生产勁头很高，并說"社会主义就是好，老婆婆也能找到生产門路。"

在規划劳力剝制棉杆皮的同时，很多地区都注意帮助农業社研究和确定了經营方式。兩个專区采取的多种方式中，概括起来有以下几种：（一）分散生产，各自經营：从剝制到脫膠全部归社員自理；农業社規定每百斤整好的棉杆作价三角卖給社員，枝杈留作积肥原料，剝皮好的白棉杆，作为煮熟皮的燃料。（二）集体脫膠，分散經营：整枝、削杈、剝生皮和出售，均由社員自理，社、队統一代为溫煮，从社員所得收入中抽出20%作为脫膠开支和公共积累。（三）集体經营与分散經营相結合：从备料到剝生皮阶段，归社員料理，社队規定合理价格收購社員生产的生皮，然后由社队統一脫膠出售。（四）以社为單位集体經营：备料、剝制、溫煮、出售均由社内負責，社員每剝生皮十斤到二十五斤，記劳动日一个。（五）社内統一領导把任务分配到队，以队为單位核算分配，支付現款，然后从中提出10%以上的公积金。从上五种方式，从实行的情况来看，以第二、三种較好，一方面可以保証熟皮規格質量，統一解决脫膠过程中的生产設备，节約燃料和用料（碱等），降低成本，另一方面又能促进社員生产的积極性。

涞水县社打开了小木貨的銷路

任　农

河北涞水县盛产各种小木貨，群众每年銷售木貨收入，約占全年副業总收入的20%。过去供銷社在經营木貨方面，沒有积極主动的組織推銷，因此經营品种只有十一种。前年冬天，党委提出要大力扶持群众發展副業生产，增加收入的号召后，涞水县社开始重視了小木貨的收購和推銷工作。从前年冬到去年5月間，一共推銷掉小木貨二十九种，总值达二十一万多元。

当地生产的小木貨，有些是过去根本沒有銷路或是銷路不暢的。为了打开銷路，县社派干部携帶样品到張家口、大同、包头等十多个城市，深入汽車修配厂、砸石厂、手工業社等單位进行訪問推銷。例如有一次到一个砸石厂推銷，开始該厂材料部門認为沒有适合他們需要的木貨，后来推銷人員在該社人員的陪同下，深入工地参观訪問，發現砸石工人用的小錘把，多是桃木、苦梨木做的，这种木貨在来水县大量出产，便与該厂签訂了供貨二万根的合同。經过这样深入用料單位訪問推銷，在去年很短时間內便銷出了总值达二万七千多元的木貨。

在派人到用料單位訪問推銷的同时，該社还采取了多种多样的輔助推銷办法。①印刷产品目录，寄發外地用料單位。在目录中詳尽介紹各种产品的規格質量、用途及成本等。經驗証明这种办法效果很好，例如从来沒有和涞水县社發生过業务往来的怀安县手工業社，接到产品目录后，便立即来信訂購了兩車皮荆条。②赶庙会、摆地攤、組織木貨零售商店代銷。为了支持群众生产救灾，有些質量較差，銷路不太好的少量木貨，供銷社也不得不收購下来，为了打开这些木貨的銷路，供銷社采取了上述办法，就地銷售。例如有相当数量的扁担和銑鎬把等小木貨，因为質量較差，長期銷不出去，原来准备当木柴处理，后来通过赶庙会和摆地攤及委托木貨商店代銷的办法，現在基本上都卖出去了。③参加鄰近各地的物資交流会。例如有一次参加保定举办的物資交流会，即签訂了合同三十二分，总值达十万多元。

改进和提高产品規格質量，是打开木貨銷路的一个重要关鍵。例如过去当地出产的銑鎬把，銷路很不好，后来經过深入用貨單位調查，才了解到主要是沒有用火熏，規格不适合群众需要，經过改制，便馬上銷出了一万八千多根。为了改进規格和提高質量，供銷社組成了一个技术指导小組，在生产期間，深入重点乡和农業社巡迴指导，按照用料單位的要求加工生产。

該社在推銷木貨中，还注意了学習私商的經驗。例如通过下花园木貨零售商店兩位私商，了解到下花园石矿一帶群众对皮檀木把的不同需要后，便將皮檀木把分別不同長度出售，并且把太長的加工了一下，这样不仅容易卖掉，而且从每一千根長的檀木把中可以加工出三百根短木把和二百五十根短木橛，增加了群众收入。

通过上述办法，該社不仅打开了当地木貨的銷路，而且还給鄰近地区农業社开辟了副業生产的門路。为了支援群众副業生产高潮，今年第一季度，該社計划收購二十二万元的木貨，这个計划，比去年上半年銷售实际还增加了一万多元。

坚决整改　立見成效

——胡家供銷社的整改經驗值得学習

史明照　李佐道

去年12月中旬，四川省隆昌县胡家鎮一帶农業社的整風运动剛剛进入大鳴大放阶段，人們到供銷社买肉、买米糠就不再排班站队了——天剛亮，供銷社的門市部就全部开門，等待着农民来購买东西。农民們对于这种情况，又惊訝、又喜悅，相互地說："眞快呀！我們昨晚'鳴'、'放'出来的意見，今天就改了，人民政府眞是說到哪、做到哪！"

活生生的教材

当农業社的"鳴"、"放"剛开始时，胡家供銷社的干部們，就听說农民对供銷社提了不少意見。可是，他們却認为：农民和供銷社經常打交道，意見总是难免，而且很多是出于誤解。

究竟誰是誰非呢？胡家供銷社党支部書記陈順姚，决心到四合乡新华农業社亲自去听听。他到农業社以后，边听边揣摸，感到农民对供銷社提出的批評都是事实，并非什么"誤解"；許多缺点，都是可以克服的，并非什么"难免"。回社以后，就把自己的体会告訴全体干部。他說："农民对我們所提的意見，不仅态度眞摯，而且是活生生的教材，它会使我們深刻認識工作中的缺点，懂得如何更好地为生产、为群众服务，大家都应該去听听，这等于参加政治学習。"在党支部的号召下，大家都爭着报名参加，全社四十七名干部，除有七人因工作实在不能离开、或年老有病因而沒有参加外，其余都在乡总支的統一安排下，輪流到农業社去听农民的意見。

內外夾攻

在"鳴"、"放"期間，三个乡的农業社給胡家供銷社提出了五百三十一条意見，主要是批評供銷社在供应新式农具和化肥、磷肥工作上，沒有貫徹"技术在前、推广在后"的方針，社員邱光荣說："政府供应給我們的步犁、打谷机、磷肥都是很好的，就是供銷社的技术跟不上去，沒法使用。"在旧式农具供应上，主要是沒有重視質量，貪多圖大；农民对于采購工作上的批評，認为供銷社对生产指导工作做得不够，沒有認眞貫徹国家的价格政策。对干部的工作作風，也提出了批評，說：供銷社的干部怕艰苦、圖享受、不深入实际，有官僚主义的作風。为了徹底揭發供銷社工作中的缺点，在討論农民的批評的同时，党支部又發动社內干部大鳴大放。在这样內外夾攻的情况下，不仅把供銷社的缺点全部暴露出来，而且也給改进工作打下了良好的基础。

但是，有的干部在思想上还有許多顧虑：有些营業員，因平时对顧客的态度生硬，怕在这次整改中下不了台；过去犯过錯誤的干部，怕群众斗爭、受处分；而統計員、会計員、物价員却認为自己和群众接触得少，这次整改与自己無关。胡家供銷社党支部發現这些情况之后，便把群众的意見进行归类整理，并号召党、团員帶头檢查工作中的缺点，有些担任經理的党、团員，还表示准备在社員代表大会上公开檢討，这才逐漸端正了大家对整改的看法。

群众性的整改

胡家供銷社在整改中，一直坚持了群众路綫的工作方法。农民提出的意見，都分别交給有关部門的职工，經过討論后，提出改进意見，然后由理事会召开各部門負責人会議，將职工們提出的改进意見进一步研究和修正，提出整改方案，再交全体职工討論，看看那些能办到、那些还需要修改。

为了向广大农民报告对他們所提的意見处理情况，并进一步听取他們的意見，胡家供銷社在去年12月21日至24日，召开了社員代表大会，把整改方案提交社員代表进行討論。这时，社員代表們又提出了一百零七条批評和建議。

整改方案，由社員代表大会討論并逐条审查修正、定案以后，即印成文件，交社員代表帶回，向全体社員公布。这样，广大社員群众对供銷社进行监督，也就有了准則。从这以后，每到逢場天，总有社員代表来詢問整改情况，有的还逐条檢查。同时，供銷社內部也成立了整改檢查小組，檢查哪些执行得好、哪些执行得差，都一一的記下来，每半月公布一次，再由大家討論檢查，提出新的意見，以便使整改繼續深入。

但是，在"鳴"、"放"过程中，由于供銷社平时对宣傳工作做得不够，农民不了解具体情况，也曾提出了一些錯誤的意見。比如：农民說：菜油每月只供应二兩太少了。这在社員代表大会上，經过算生产帳，又与解放

前农民的吃油量作了对比，进行了大辯論，使群众認識到国家規定的食油供应量，是从全国人民利益出發的，現在的供应量已經不少了，只有增加生产，人民的生活才能得到逐步的改善。經过辯論，提高了大家的認識，不仅消除了对食油供应工作的不滿，而且也进一步鼓舞了群众的生产积極性，大家一致保証采取一切措施，爭取今年油菜的大丰收。

干部要熟悉生产

当整改方案确定之后，胡家供銷社即按着既定方案，抽出三十名干部，挤出部分工作时間和業余时間，到附近的二十个农業社去划片包干、負責傳授生产資料使用技术，协助指导生产、加工技术，签訂結合合同，組織农民出售产品。同时，还配合农業技术部門，傳授生产資料新品种的使用技术。社內的干部，已决定每十天学習一次技术，每月考試一次；由干部亲自包干培植兩亩高額丰产田，另外借用农業社十多亩土地作为技术試驗基地，对單一品种进行示范試驗。在傳授技术方面，到今年1月20日，已在四和、方田、付家等乡輪迴訓練了一百六十多名农業技术人員。农民們学到技术之后，都非常高兴，方田乡黃力农業社的技术員說："这次，我們参加学習，仅仅出了兩斤米和六斤紅苕的代价，就学到很多技术，这說不定会換回多少粮食的代价呢！"

由大家监督供銷社

在这次整風运动中，农民对供銷社的意見为什么这样多呢？这是因为大家在平日沒有适当的机会把自己的意見提出来，或者提出来了之后，却沒得到認眞处理，以致老問題成堆，总是得不到解决。現在，胡家供銷社已恢复和进一步健全了民主管理制度，每月召开一次理事会議，每季召开一次社員代表会，来討論研究供銷社的重要工作，广泛听取群众意見，确定改进工作的办法，并在社員代表大会上公布帳目。

为了更好的联系群众，听取群众的意見，从去年12月15日起，已建立了社員接待室，逢場开門，由理事会主任或其他理事亲自接待群众。接待室开幕以来，每場都有三、四十个农民来提意見、提建議，或詢問生产資料使用技术。供銷社对农民所提的意見和問題，基本上做到了事事有交代、件件有答复。許多农民反映："过去我們有些意見想和你們談，可是干部們都很忙，我們不好插嘴；現在有了社員接待室，就好說話了。"

此外，还在門市部設立了"公平秤"、"公平尺"和"意見簿"；售貨員們都佩帶售貨証，便于顧客对售貨員提出批評或表揚；在采購工作上，采取了民主評定样品、对样評等方法，同时还邀請一部分有經驗的老农民参加驗級工作。

改进經营作風

过去，供銷社規定的营業时間，有些过于机械，农民們对这也提了不少意見。現在，区社各門市部，除已采取早开門、晚关門的办法外，并增設了晚間营業部，从下午六点半到九点半，供应各种日常生活必需品；傅家和云頂兩个分銷店还采取夜間打开小門售貨的办法。

由于今年农業生产大躍进，农民們忙于生产，胡家供銷社就抽出干部，帶領了三十多个小商販，把小百杂貨送到农村中去供应，同时还收購一些零星土产、廢品；对于設在农村的服务商店，也准备适当調整一下。

加强协作配合

农民給供銷社提出的意見中，有些是和其他財經部門有关的，因此，必須与有关部門密切协作配合，才能更好的为生产服务。胡家鎮的党总支和財經中心組，在解决这一問題中起了决定性的作用。当农業社大鳴大放时，不只供銷社去听，其他財經部門也去听；供銷社召开的社員代表大会，也有其他財經部門的負責干部列席会議，同时还組織小商販到会听取代表們的批評。

經过整改以后，各部門間的协作配合，有了很大的改进。比如农民对旧式农具的質量問題，意見最多，現在，供銷社已与手工業者訂立了包質量、包使用、包修理的"三包"合同，并在农具上鐫刻生产者的姓名，以明确責任。供銷社也严格了驗收制度，促使手工業者改进工作；另外还組織鉄工、木工在农村巡迴裝配和修理农具。

供銷社內部的协作配合問題，也得到了解决。从去年12月份起，就建立了采購員、計划員、售貨員、私改員、会計員等"五員"会議制度，每十天碰头一次，共同研究群众需要的变化情况，来确定进什么花色、品种、規格的商品和进貨的数量。同时，售貨員每月至少要进城一次，配合采購員来采購商品、熟悉貨源情况；采購員也要巡迴参加各門市部的售貨工作，便于具体了解群众的需要，克服进、銷脫节的現象。

密切了社群关系

供銷社狠狠的、及时的改进工作，农民也就更加关心供銷社，主动帮助供銷社解决經营中的困难。例如：在制造农具时，由于竹料不足，供銷社收購不到，社員代表們知道以后，就馬上由农業社供給多竹三十万斤；农具品种、規格、質量不合需要，过去都是背后抱怨，最近，胡家供銷社向傳家乡的农業生产积極分子征求意見时，他們一下就提了五十条建議，指出缺点，也提出了改进的办法，社群关系更加密切了。

大冶县社举办反浪費展覽会

大冶县供銷合作社

湖北大冶县供銷合作社系統，几年来，由于部分干部責任心不强，經营管理不善，各項財产損失浪費現象十分严重。县社理事会針对这一情况，决定今年在全县供銷社系統中，开展以增产节約为中心的"四無"运动（無商品霉变、無鼠咬虫伤、無差錯、無事故）。为了推动运动的开展，对全体职工进行一次"以企業为家"的社会主义教育，还特地举办了一个"社会主义先进企業教育展覽会"，收集了供銷社三年中各項財产損失浪費的有关材料，采用实物、漫画、圖表三种形式进行展覽。

这个展覽会包括霉爛变質、鼠咬虫伤、差錯、事故等四大部分，下分商品削价、营業差錯、采購差錯、貪污、盜窃、火灾、运輸浪費、其他損失等八小类。会上除陈列了大批漫画和圖表外，还展覽出了八百余种实物，在这些实物上面还标明了原价、削价、損失数量、金額、原因和發生事故單位名称。会上还悬挂着三張全县供銷社系統三年来各項財产損失圖表，这些圖表表明，从1955年到1957年，全县供銷社共損失財产总額达二十五万二千多元，其中，商品削价損失九万九千七百多元，营業錯出款一千三百多元，干部貪污一万二千六百多元，被盜三千六百多元，火灾損失八千九百多元，运輸浪費五千四百多元，采購商品差錯款二千五百多元，其他損失十二万一千多元。这笔損失的款項，如果拿来买耕牛可买四千五百余头；买步犁可买一万五千余部；买化肥可买一万五千余担；买稻谷可买五万余担。

絕大部分供銷社职工，經过参观展覽会，受到了事实的教育，都进一步認識到开展"四無"运动，勤儉办企業的必要，但也有少数职工，思想上还有一些抵触，認为鼠咬虫伤，营業差錯的現象是不能够完全避免的，因此对开展"四無"运动还缺乏足够的信心。針对这些抵触思想，县社領导上又及时組織职工开展了大辯論，通过摆事实，找原因，讓群众認識到这些財产的損失，絕大部分都是干部工作中的官僚主义、主观主义和缺乏責任心所造成的，只要人人下决心改变工作作風，改进經营管理，这些損失就完全是可以避免的。

經过展覽和辯論，提高了广大职工的思想覚悟，許多同志都深刻的作了自我檢查，紛紛提出保証，互相挑战应战，决心把"四無"运动开展起来。例如保安社主任朱緝华說："这回对我是一次活生生的社会主义教育，使我感到又痛心又慚愧，我决心从此坚决改变領导作風，深入檢查業务，坚决与'四有'作斗爭！"張克成分店經理周意皇参观、辯論后还編了个順口溜道："……参观实物眞痛心，今后保証加油干，定把'四有'消灭净！"他回社后馬上發动全店职工打扫衛生，加强商品保管工作，堵塞了四十多个鼠洞。

目前，全县供銷社职工，正在制訂計划，建立和健全各項制度，全面开展了"四無"运动。

南苑区社的服务态度良好运动月

張光斗　李緝誠

去年11月份，北京市南苑区社遵照彭眞市長关于："管理人員少、商品損耗少、費用少和服务态度好、商品質量好、便利群众購买"的指示，全面开展了一个"服务态度好"运动月。

在运动开始以前，該社根据南苑区社員群众在社会主义大辯論中所提出的意見，对职工思想狀况、服务态度进行了解。然后召开全体干部大会，就所發現的問題，在职工中組織以"假使我是一个顧客"为題的討論。在討論时，不少人檢查了自己的服务态度。随后，各分銷处或售貨小組制訂了服务公約，个人訂出保証条件。

紧接着，各單位就向群众大做宣傳，把供銷社开展服务态度良好运动月的消息告訴群众。有的是在营業室挂橫幅和彩色标語；有的是与乡社联系，在会議上宣傳；有的則利用演电影前的时間向群众广播。新建街、旧宮、南苑百貨部等單位全面檢查商品陈列，增加商品品种，改进經营管理和商店衛生，使群众感到商店的新气氛。为了保証运动月开展得好，区社建立了內部和外部的監督制度。內部監督制度为：一、三人以上的分銷处都选一位服务态度監督員；二、农村分銷处每一門市部、每小組設一个服务态度記录簿，由監督員或售貨組長掌握，做为月末評定的参考材料；三、制訂三天碰头、七天檢查的制度，对平时記录不全的內容进行补充，对記录材料做簡單的評定。外部監督制度也分三条：一、召开商店委員会或顧客座談会，征求群众意見，及时改正工作缺点；二、售貨員在業余时間深入到农家訪問，了解意見、要求，向群众說明解釋貨源情况。三、每一

分銷处至少有一个意見簿，放在明显地方。有些單位还建立服务台，放意見簿和缺貨登記簿，或者將意見簿直接送到各生产队或机关学校去。

在运动进行中，区社組織行动差的單位向先进單位观摩学習、交流經驗，又分片选点，組織分銷处互相檢查，帮助解决問題。此外，还規定各單位定期彙报情况和發快报表揚批評的办法，指导运动深入开展。同时，印制"改善服务态度的注意事項"手册，發給售貨員。

运动开展后，不仅服务态度好的职工更加进步，过去态度差的或看不起服务性行業的同志，也有了明显的轉变。比如南苑浴池服务員張义武，过去瞧不起打水、擦背的工作，把照顧顧客無微不至的服务員李曜看做低三下四，經过反复討論和具体事例对比，認識錯誤，改变了服务态度，便受到顧客一再的表揚。

南苑供銷社所有零售單位还从改进售貨方法、增加售貨时間等方面，便利顧客买貨。各个分銷处普遍打破陈規，將营業时間延長为九至十三个小时，中午和星期日不停業，有的在晚間用小窗售貨，尽量做到什么时候来买，什么时候卖。不少門市部把整裝商品拆散了零售，如色綫論条卖、紙烟論支、成葯論片、餅干論塊，甚至雪花膏、梳头油、墨水、漿糊都能零售，群众称便。

在"服务态度好"运动月結束后，南苑区社及时組織評比，一共評选出三十九名服务态度最好的售貨員、服务員。現在，全体职工勁头很大，决心保持和發揚"运动月"的良好作風，更好的为顧客服务。

肖山县社節約儲运費用竅門多

楊显鎏

浙江肖山县出产黃麻、棉花、蘿卜干等农副产品，全年运輸量达六万余吨，因此，儲运任务是相当繁重的。在一九五七年中，該社从多方面挖掘了儲运工作中的节約潜力，共节約儲运費用二十一万一千多元。其主要做法有以下几方面：

一、为保証实現合理运輸和及时完成調运任务，該社在編制計划前，首先摸清貨源及运輸力等情况，使計划建立在可靠的基础上；同时，在計划的編送程序上，实行"分級提送，县社儲运部門統一彙編"的方法，并規定基層社的运輸計划，要通过县社各归口的業务經营單位审定，克服了以往县社与基層社計划重复、漏报和盲目估計等現象；并在执行过程中，經常进行檢查，及时做好运輸計划的变更和調剂工作。因此，全年計划完成的比例，鉄路运輸为94.18%（其中有五个月是百分之百完成），公路运輸为96.73%，航运为86.38%，均超过了上級規定的指标。

二、加强与交通运輸部門的联系，密切儲运和業务單位的关系，認眞做好物資中轉时的各种运輸工具間的相互銜接，扩大直綫裝車、直綫調撥的比例，減少中轉时进出倉环节。由于該社健全了轉运机構，并严格执行了商品进出的事先預报制度，使各种运輸工具銜接周密，因此，全年直运的商品計有五万五千九百五十吨，占总运量的92.5%，不仅节約了中轉时进出倉搬运費四万三千五百多元，且由于減少了中轉进出倉环节，还加快了商品的运轉。

三、改进商品包裝規格和車船裝載方法，提高車船裝載量，节約运杂費用。該县是黃麻集中产区，以往由于麻件体积松散，儲运过程中运費和运力等浪費很大。去年新麻上市前，該社根据黃麻手工打包的特点，举办了黃麻打包工人訓練班，通过学習和相互交流經驗，提高了黃麻打包技术，并研究改进了打包工具和操作方法，从而使每件重75公斤的麻包体积由0.27立方米縮小为0.22立方米，加之配合鉄路部門研究改进了裝車方法，使每个三十吨車皮由原裝24.88吨提高到30.75吨，仅第四季度出运的一万余吨黃麻就节約了运費六万九千七百多元，并少用車皮七十七个。

四、精打細算，認眞調查了解运輸路綫、里程、各种运輸工具費率、运輸时間等等工作，寻找合理运輸路綫和最省費用的运輸工具。如該社运往大連等地的黃麻由鉄路直运改为陆海联运，运程从二千七百三十七公里縮短为一千二百十六公里（指到大連），全年联运了二万三千八百多吨，共节約运費三万多元。又如該社从龙游、武义調入的毛竹，过去在金华裝火車，現改为全程水运，全年調入四十万枝共节約运費二万四千元。

五、实行黃麻倉儲定額管理，改进堆垛方法，提高倉儲量。該社通过召开保管員会議，研究訂出各种类型倉庫的合理的走道及可用率，进行实地試堆，制訂了先进定額，加上麻件体积有縮小，从而使倉庫容量从每平方米堆存十三担提高到十六担，全年共提高黃麻倉容量六万担，节約倉儲保管費一万六千八百元，并緩和了旺季棉麻收購的缺倉压力。

六、寻找包裝材料代用品，节約包裝物料和費用。該县出产的蘿卜干、干菜等，系蠟裝商品，过去在蠟外包扎的是毛竹編成的竹絡，每蠟要耗用毛竹一斤，成本要一角四分，去年將竹絡改为草繩包扎，每蠟成本只要五分。該县年产蘿卜干、干菜等共十六万蠟，計节約包裝費一万四千四百元，并減少使用毛竹十六万斤，支持了当地农民草繩的副業生产，增加了农民的收入。

介紹一些节約与管理費用的办法

張 进 孝

几年来，各地供銷社創造了許多节約和管理費用的經驗，去年本刊第四期曾介紹过一部分，現在再选浙江、貴州、山东三省的一些具体做法，綜合介紹如后：

一、节約費用的具体經驗

（一）調整商品的进貨地点与流轉路綫，減少中轉环节，避免迂迴运輸。比如，貴州兴义采購站把辣椒、紙烟等六种商品分別集中在重点地区，統一包裝，統一規格，派車直运銷地。每次可以減十五公里的迂迴运輸路程，半年中就节約了一万六千七百多元。山东省不少基層社自行确定进貨地点和卸貨地点，將零售店划片分別到各卸貨点取貨；对化肥、杂肥等生产資料，則組織农業社到卸貨地点直接取貨。有的社还用"合并裝运，沿途分卸"方法減少中轉环节。在設有国营公司批發組的地方，基層社零售店編造十日要貨計划，交理事会批准报批發組，由批發組向县公司要貨，县公司按計划把貨直运到各零售店。这样做，国营公司的运貨路程縮短了，运費可以減少，供銷社也不需另付运費。

（二）改进商品包裝方法，輕重搭配，提高車皮裝載量，同时組織回程运輸，減少回空費。按貴州兴义县供銷社的經驗，把散裝草席改为打包裝运，每个車皮裝載量可由三千八百多斤增加为四千五百斤至五千斤。山东平原县供銷社把荆笆、葦箔与磚瓦搭配裝車，山东寿光县社利用运肥料的汽車，回运廢品，并且用金屬垫底，上裝廢棉、破布，都充分的运用了汽車的載重能力。

（三）选擇最合理的运輸路綫和最适用的运輸工具，減少运費和商品損耗。山东省有些地区道路崎嶇，交通不便，汽車、馬車运貨要繞很多路，运費較高，而小車抄近路，反而可以省运費。像平度县崔家集供銷社用小車运貨，又省搬运費，又少途耗。临清县社用具体算帳方法，將运輸路綫和运輸工具兩者結合起来考慮，把磁器的运輸路綫改变，就是不再用馬車从河北磁县彭城直运临清，而由彭城裝火車，运至德州，再由德州上船轉运临清，每吨磁器的运費从五十二元降低为四十元。

（四）在不妨碍業务工作的情况下，組織职工自行裝卸、搬运、挑选整理和倒倉翻晒貨物，既能节省雇請工人的費用。又可使干部受到一些体力劳动的鍛煉。

（五）利用旧包裝物代替新的包裝物。如用香烟紙代替包裝紙或用廢物加工成包裝物。对大宗采購物資，采取試定包裝物的單位定額，控制使用。貴州省社1957年第四季度复烤烟所需的包裝物，有半数可用旧包裝代替，而且包裝質量不受影响，据計算，能够节約八万元。

（六）減少利息开支。办法有二：

1.將划撥資金方式改为下貸上轉方式，节約資金往返在途时間。貴州省貴定县菸叶复烤厂采取这一方法向銀行貸款，1957年1月至10月共下貸上轉七百四十二万元，按少在途中耽擱三天計算，可以省付利息四千四百五十四元。

2.內部調剂資金。即由省社对所屬社进行抽补資金，直接通知調出單位徑自把款匯給調入單位，減少上匯下撥环节，既能減少划帳事务工作，又能节約資金在途时間，利息开支随之节省。

（七）以定額包干和定量領用的方法，控制基層單位的經营管理費。定額包干的具体做法是按門市部人員及实际需要确定費用定額，由門市部經理掌握开支，定期在定額內向理事会实报实銷。定量領用方法的內容是規定各門市部办公用具的数量，各門市部定期向理事会領用在定量范圍內的用品。山东費县馬庄区社1957年第一季度公杂費开支了三百八十二元，后来以上述办法控制費用，到第三季度，公杂費就減少到了一百六十一元。

二、加强費用管理的具体办法

（一）制訂"單位商品費用定額"，促使經营單位精打細算，合理运輸，減少浪費。制定"單位商品費用定額"的形式有兩种：一种是把"單位商品費用定額"与改进商品交貨作价制度結合起来。根据經营情况、商品的計量标准計算出每一單位商品的費用定額，把原来由产地交貨、代付运費的办法，改变为銷地交貨，自产地至銷地的一切費用按洽定定額打入成本；另一种是在县社內部，由批發站与本社运輸站实行單位商品的运費、裝卸搬运費定額，由运輸站定期向有关批發站結算，一般不得超过定額。不过，在采用这种办法之前，必須由供貨与購貨兩方研究协商，正确核定每一單位商品所需的各項費用，經双方同意，再付諸实行。

（二）改进与簡化商品經营环节、运輸环节、結算环节，以节省商品流通費。根据浙江省各地社的經驗，要从單項商品核算和研究重点商品經营情况着手来發現問題，予以改进，掌握这样几个原則：1.对地产地銷和毗鄰县（市）附近基層社之間銷售的商品，尽量讓产銷兩地基層社（或手工業單位）直接經营，双方县（市）社一般不搞調撥批發業务。2.省內采購和銷售的商品，中間批發环节較多，則根据各种商品的产銷、加工整理、季节儲备和办理运輸等具体情况，尽可能取消产地县社、銷地县社或省社所屬批發机構。3.調出省外的产品，可在上級社統一組織下，根据核定的調撥計划，由县（市）社直接發貨和調撥。4.有些商品的經营环节确实無法減少，并已实現了直綫运輸，还可以由收發貨双方直接結算貨款，取消中間的結算环节，其应得差价可由相应單位定期匯还。

如何克服經营亏累現象

問題在于主观努力不夠

本刊發起关于克服經营亏累現象的討論后，接到不少来稿，檢查了供銷合作社經营亏累的原因，一致認为除了客观上的一些因素之外，主要是由于供銷社主观努力不够，表現在这几方面：

一、某些供銷社在業务經营上，生产观点、群众观点不强，沒有根据形势的發展改进業务。比如吉林扶余县榆树社在去年第一季度就因为对集中主要力量采購农副产品意义認識不足，一、二月份仅收購土产一百五十元，群众有意見，供銷社也因業务小而發生亏損。三月中旬以后扭轉了認識，二十天以內就采購价值九千六百元的十八种新土产，扩大了業务。吉林省延边朝鮮族自治州社所在地是半山区。过去社干总認为群众購买力低，沒法不賠錢，只搞供应工作；采購業务始終开展不起来。一九五七年批判这种錯誤認識以后，社干部上山挖葯材、制标本，积極發动群众开展葯材、小土产收購，業务比一九五六年就扩大二·八倍。改变了連續三年的賠錢現象，年終盈余二千五百多元。

二、經营管理不善是某些供銷社賠錢的重要原因。首先是这些社組織龐大、机構重叠、人員过多、工作量小、开支太大。以江苏上海县北桥社为例，去年第一季度，有生产資料和生活資料兩个綜合商店，又設有文具小百貨批發部及杂貨、咸鮮、棉布、中西葯、农葯械、肥料、农具等部，另外，配备專职下乡和行政人員三十二人，加上六十二个業务人員，共有九十四人。人浮于事，工作量不能符合定額标准。業务人員每人每月經营額只有一千九百元，如以全体工作人員算則每人每月只有一千二百多元。第二，商品流轉环节多，費用大。貴州遵义專区道眞县洛龙社从县社批發站进貨，原可直接將商品分別运往各銷售点，但是，他們为了結算便利，把貨物先运到区社集中，然后分發。运費就因此增大到流轉費的百分之三十一点五，使整个費用率也提高了。第三，財务制度不健全，手續混乱，浪費損失严重。吉林榆树溝社自有房屋八十八間半，足够使用，又租賃十余間民房，閑置二十八間半；为了追求美观，把原来能用的許多櫃台、貨架、玻璃欄櫃換上新制的；全社只需要二十五張办公桌，却买了四十五張。第四，不調查研究盲目进貨，商品积压、霉变損失严重。北桥社一九五六年盲目制造大木船三十只，不合农業社的規格要求，銷不出去，每月仅利息开支就要二百多元，最后还是削价一万零三百元，賒銷出去。該社一九五六年由于保管不善、商品霉变降价、牲畜死亡的損失就达一万九千多元。

三、商業網的設置不合理。江苏新沂县王庄社龙河門市部，东边与玄庙門市部仅一河之隔，北边与新安社唐店門市部只距四里路远，去年六月份，三个人只做了三千一百元营業，除去开支亏本一百六十多元。河北通县永乐店社在集鎮有十四个單位、八十八人。农業合作化后农民無暇上集購貨，赶集的人日益減少，業务由集鎮轉向农村，設在集鎮的商店人浮于事，業务小、开支大而亏本。

四、在市場安排上有右傾情緒。对商業上的社会主义和資本主义兩条道路的斗爭艰巨性、复杂性、長期性認識不足，放松对市場的管理，对私商安排过寬。江苏宝应县呂良社把好多不应讓的商品讓給私商經营，供銷社的零售額占市場比重由一九五六年的76.4%，下降为58%。私商經营的主要商品卖錢額超过供銷社四倍。去年一季度該社亏本八千三百多元，私商却盈余一千六百多元，有人每月收入达七十二元。湖北咸宁汀泗桥社，为了照顧私商批貨便利，分銷店賠錢做对私批發業务。

五、上級社經营基層社能自营的業务，影响基層社業务經营的积極性。湖北京山县所有基層社采購業务全为县社采購經理部代購代銷。地产地銷小土产商品也是如此，外地来采購的也必須通过县社經理部。县社經理部对銷路情况、生产情况掌握的又不够，常常对某些商品因为沒有銷路而要基層社停收，大大妨碍了基層社經营的积極性，采購業务日益縮小。一九五六年經营的土产七十五种中在1957年就因县社未找到銷路，控制收購八种、停止收購三十种，葯材六十四种中控制收購九种，停止收購十种。基層社普遍因業务小亏本。

六、政治工作差，干部責任心不强，江西广昌長桥社、吉林扶余弓拥子社、山西解虞西張耿社都是由于这个原因，造成差錯、浪費損失而亏本。西張耿社一九五六年由于政治領导薄弱，职工中五風盛行，回家成風、欠款成風、吃飯拉攏成風、吵架成風、不工作打扑克成風，領导之間不团結，同志之間不团結，工作互相推諉，業务开展不好。一九五六年六月到一九五七年七月共賠錢二万二千多元。（張俠生、金龙劍、孟平、令狐荣耀、孙平、田兴俊、李香寶、周羽、刘玉良、王召魁、学文、蘭萱、化民、刘国卿、刘日东）

勤儉办企業　每年有积累

葛　濤　杜施斌

新鋪湾供銷社在陝西省沔县西部距城五十华里的山区，由一九五二年九月成立到一九五七年底，五年多的时間內，不仅从来沒有賠过一个錢，而且在严格認眞执行国家价格政策的情况下，每一年度每一季度結算都有积累，共获利潤七万零七百四十元。这个社为什么会年年有盈余呢？說起来很簡單，除了業务方針正确，貫徹了为农業生产服务的方針，集中了主要力量进行农副产品采購業务之外，就是全体职工坚决貫徹与执行了勤儉办企業的方針。

他們千方百計地节約各种費用开支。五年多来，在商品流轉費方面就节約了六千五百多元。比如該社購进的商品和發往分銷店的貨物，有一半以上是由社干自己搬运的，仅这一項就节約运費一千一百多元，又如該社制訂出不同季节、不同品种的商品損耗率，分清差錯与損耗的界限，加强了干部的責任心，經常注意商品翻晒、防鼠、防虫等工作，商品保管的好，經营的商品中，除磁器而外，沒有發生殘損、变質等損失，就节約八百九十五元。再如他們注意使自备流动資金逐年增長，使清算及其他資产逐年下降，就减少向銀行貸款，节約利息就有一千五百四十八元。由于認眞执行經費开支标准，节約修繕費和管理費二千六百元。該社在極小的开支上也注意节省。比如包裝用紙是用零星商品換回小学生做完作業的廢紙来代替的，比用好紙包裝要节約三百五十元。因此，这个社的商品流通費用率就比較低，而且逐年下降。一九五三年商品流通費占銷貨总額百分之五点七五，一九五五年降为百分之五点六一，一九五六年降为百分之五点六，一九五七年降为百分之五点五八。

他們重視資金管理，使現有資金能充分發揮作用。几年来，經常以百分之八十五以上的資金参与商品流轉。該社管理資金的重点是商品儲备、自备流动資金、固定資产和清算及其他資产四項。在商品儲备方面，着重調查研究群众在生产上和生活上的需要，根据需要制定計划，实行商品定額管理，使商品儲备既不脫銷又不积压。在固定資产方面，十分注意节約資金，一切为業务着想，从来不敢大手大脚的增添固定資产，他們利用了一切可能利用的廢物来减少在固定資产上的投資。比如該社的貨架是干部亲自劳动用包裝商品的破木箱制成的，篷布也是干部亲自利用一百八十九塊包皮布縫就的。在一九五七年九月以前，該社虽有七万多元的盈余，只有一千四百多元的固定資产，大大發揮了自有資金的积極作用，减少了国家貸款的負担。直到去年第四季度，因業务需要，經过批准才新建了倉庫和門市部。因为資金管理工作做的好，全部流动資金的周轉速度也逐步趋于合理，一九五五年七十天周轉一次，一九五六年只要六十七天，一九五七年五十九天周轉一次。

該社勤儉办企業的方針貫徹的好，主要因为各种制度健全，互相配合互相监督。他們每半年召开一次社員代表大会研究有关重大問題，每季度向理事会提出財务狀况报告書，借以全面监督，改善經营管理。財务計統工作都能密切配合提供資料和情况监督業务。在貫徹执行制度方面，特别注意对干部的政治思想教育。領导干部更加以身作則。主任和副主任在衣、食、住等一切生活方面，也与全体社干一样，兩个主任的办公室与宿舍合在一間小破屋里，他們的儉朴作風，对社干的影响極大。

賒銷过多　造成亏本

田兴俊

江苏省新沂县王庄供銷社，去年第一季度亏本二千零四十元，第二季度亏本二千七百五十一元，第三季度仍亏八百元。

亏本的一个重要因素是賒銷多。仅据十五种生产資料統計，到去年第三季度末止，尙未收回的欠款有十万零九千四百四十四元。超过該社自备流动資金一点二三倍，超过全部社員股金二点六三倍。因賒銷向銀行貸款付出的利息就达五千五百多元。造成賒欠的主要原因有三：一是上級社規定賒銷的，如在一九五六年賒出双鏵犁、播种机、圓盤耙、农药械等計一万五千六百多元，占賒銷总額百分之十四点四。二是县社不根据基層社和群众需要，盲目經营硬行下放的，如馬車、耕畜等，賒銷一万六千一百五十元，占賒銷总額百分之十五。三是由于政治任务到外地組織貨源，为了及时供应而賒銷的，有大粪、水車、打井工具等等，計七万七千六百多元。占賒銷总額百分之七十点六。

一九五八年該社为了克服經营亏累現象，一方面积極改善經营管理，一方面大力組織收回賒欠款項。在乡党委的領导和支持下，組織力量划片包干，深入农業社摸底排队，結合农業社决算分紅工作，收回欠款五万四千多元，占賒欠总額百分之五十。这就减少了向銀行貸款的数字，一个季度可少支出利息一千元。

植物纖維的分析采伐加工方法

吳光鑫

怎样分析纖維：对采集来的树皮，首先要分别鑒定纖維。鑒定的方法是：在树皮中間用手撕开，从皮裂处就可以看到露出的纖維是短性棉狀或是長性而直的絲狀。前者是适合造紙的原料，注意不要自然脫膠；后者則宜用自然脫膠加工方法，取得纖維后，可作麻类代用品。其次要分析树皮含膠質的顏色是紅色或白色。这兩种树皮不能混合浸泡。否則，紅色树皮經过浸泡以后，排出的紅色膠水会浸入白色树皮內，影响白色树皮的色澤。

怎样采伐樹皮：1.要注意各种植物生長情况。凡屬一年生長的植物，必須在它开花結果期間，进行采伐。否則，不是剝皮困难，就是加工出的纖維發脆，强力韌性不够。至于采伐一年以上的植物，則不受时間的限制。

2.小灌木或其他树干不大的植物，采伐时要在离地一至二寸的莖处割下，不要連根拔起，以便使其能重新萌芽生長。为貫徹国家护林政策和提高纖維質量，对枝干粗大的植物必須采伐丫枝，因主干纖維粗硬，質量差用途也少。

3.采伐下来的树枝（干），要先把梢丫及树叶削去，然后选出够長度的和少斑虫的枝干进行剝皮。虫伤斑疵多的枝干，加工較困难而且回收的纖維也不多，可以不要。剝皮的时間，应在砍伐后及时的剝；干枯以后，失去水份，不但剝皮困难，而且浸泡时間也需要延長，同时还会影响纖維的質量。剝皮时，將枝干头端的树皮剝开，或用刀背在枝干头上面將皮槌裂，向树尾一直地整条剝下来，不要剝断，也不要風干暴晒，应及时浸泡脫膠。

怎样脫膠和取纖維：1.树皮整理与水池設备：將树皮的老、嫩、長、短分开后，在树皮头半部用繩索扎成小把，每把大小直徑約3—4寸，但不宜扎得过紧。然后用木槌輕輕敲打，使其稍为分裂，再有条不乱地放入水池內浸泡。池水較淺的地方，应先將池底鋪架竹枝等物，使树皮不要貼着池底的泥沙，避免纖維因沾泥霉黑变質。另外，有的树皮較輕，容易浮露水面，要將它压入水里，以免影响發酵和纖維膠杂質不能融化，造成生硬不均。对于池水較深的池塘河溝等，应加添木杆或竹杆，將已扎成捆的树皮区別老嫩，排列穿在竿上，然后再沉放水下約一尺許即可。老皮脫膠时間較長，嫩皮脫膠时間較短。排列时应注意气候：天热的时候，要使皮的尾端垂入水深处，头部尽量使其在上面，天气冷时則相反。因树皮头部膠質坚濃，热天时适宜于水面較高温度，尾部膠質易化，适宜于水底温度較低。由于冷天水的温度上冷下暖，因而浸泡时也应与气候相适应，以免尾部纖維腐爛，头部脫膠不净等現象。

2.掌握發酵脫膠的变化：自然脫膠中，要很好掌握發酵程度是否适宜。發酵过度会影响纖維腐爛变質，失去韌性；發酵不够則脫膠不净，影响質量。因此，树皮浸泡兩三天后，应随时檢查翻动，气温高的时候，草本及小灌木的植物皮一般在5—7天可以脫净膠質；膠質坚硬濃密的树皮，脫膠时間就要延長。如在冬天，由于水的温度不高，可用少許苛性鈉（化工原料即柯士的），先用水溶解后，洒在水池面上，然后將树皮浸入水中，可以加速發酵脫膠。总之，由于脫膠时間長短不同，必須經常檢查發酵变化，如用手摸触感到柔軟，再以手指用力一搓，膠質融化适度，纖維分离均匀时，就可以將树皮撈起。

3.精洗取纖維：將浸好的树皮撈起后，逐把攤放在平坦的石头或木凳上，用木槌敲打，使膠杂衣壳完全松落，再拿到流动的水里漂洗，冲去杂質及皮壳等，使纖維干净潔白，分离均匀。如树皮上有斑疵，可將树皮逐条的放在水內，用一把不鋒利的小刀刮净衣壳膠杂質和虫伤斑疵。或用竹制成刀狀，將皮逐条放在板凳上，皮青向上，竹刀按下，左手將皮拉过，脫去膠杂衣壳，再用木槌敲打，使纖維分离，然后漂洗干净。

4.晒干与整裝：纖維漂洗干净后，將水摔干，放在竹干上或平坦草地上晒至半干时，再拿起来放在平坦石头上，用木槌輕輕敲打，使纖維質量柔軟，分离更加均匀，然后再晒到全干为止。加工纖維时，应注意随洗随晒，切勿堆积，以免霉爛变質。树皮纖維晒干后，应按收購規格标准分别整理，进行扎裝，每捆以净重50公斤、長度2.5尺至3尺較合适。

怎样防止烟叶霉变

桑延平

烟叶發霉变質的季节，一般是在三至九月，特别在春季，气温上升，地潮蒸發，最易發生霉变。烟叶霉变主要是水分过大、堆碼不合理、保管場所潮湿等原因所造成的。防止烟叶霉爛变質，大致有如下几种方法：

一、在霉变季节前进行檢查，分出干（水分在14%以下）、潮（水分在15—17%）和湿（水分在18%以上）等类型，分别建立定期或不定期的檢查制度，凡是水分在13—15%的烤烟，一般每半月檢查一次；水分在16—18%的烤烟可七天檢查一次；水分超过20%的烤烟，应隔日檢查一次。测温时，將测温器插入包中，三分鐘后取出，一般低热为10至25度（攝氏），中热25至30度，高热35至45度。檢查方法除利用温度計测量外，还可采用下列方法：

1.摸：用手伸入烟叶堆中，摸到烟堆的底部，成包的烟叶可打开包，用手摸，如摸着發凉不粘，即为正常，

反之，則是已受潮發热。

2.揑：从烟包（或堆）抽出一片烟叶，將上半部放在手中紧揑，待少許时間后放开，看它是否立即恢复原狀，如不能立即恢复原狀，那就是水分过高。

3.搖：从烟包(或堆)中提出一、二片烟叶，用手揑紧梗部用力搖动，看它是否發松或紧連在一起，如發松表示水分正常；紧連在一起，即表示水分过高。

4.折：將一片烟叶尖曲折，看能否折断，如不能折断，即表示水分过高。

5.看：看烟筋是否發青，如烟筋發青即表示水分过高。

6.嗅：用鼻子聞烟叶，有無异味等。

二、进行通風，調节温湿度。烟叶开始發热霉变时，其温度一般都在攝氏30度左右。这时应將庫房門窗敞开，进行通風，以散發庫內热气和潮气。当庫外温湿度高于庫內或久雨乍晴时，应紧閉門窗，以防热气和潮气浸入庫內。沒有測驗仪器时，可根据風向进行通風，如刮东風或东南風，一般含潮气很大，不宜通風。刮西南、西風和西北風时，一般空气干燥可以通風。但开門窗时間不宜过久，并应特别注意天气的变化。

三、改善堆碼方法。烟叶發低热，水分大于标准1—2%时，进行倒垛翻堆。方法是由大垛改为小垛，由高垛改为低垛，由实心垛改为空心垛，以便通風，減少压力，散發水分，降低温度。上半年，因天气热，潮气大，烟叶最易發霉变質，可堆成通風垛。高級烤烟一般堆五至六層，原烟以堆四至五層为宜。如在露天保管存放，其垛底要高于地面一市尺以上，貨位上先鋪一層爐渣，再鋪垫木，垫木上再鋪席子一、二層，以利通風和防止地面潮气侵入烟包。

四、当庫內温湿度过高，而又在不宜通風的霉雨天气，可用以下方法吸潮：

1.氯化鈣吸潮法：用一些平底盤或木桶容器，上放鉄絲罩，將氯化鈣放于罩中，分放在垛的四周。氯化鈣吸潮極快，溶化后即流入下層溶器內，然后再將溶液加火熬煮，使水分蒸發以便再用。氯化鈣吸潮能力很强，每公斤可吸收1.38公斤水。

2.生石灰吸潮法：用柳条筐或木箱盛塊石灰放在垛的四周及庫房四角。石灰吸潮后即成粉狀，故应注意及时更換补充新石灰，每星期至少一次。每斤石灰能吸收0.36公斤水。

3.木炭吸潮法：使用时將木炭在垛下和四周及牆角平鋪一層。吸潮后的木炭敲打無声，这时应即更換。木炭吸潮能力較塊石灰为强，且吸潮后的木炭晒干仍可繼續使用。

打稻机的保养和檢修

浙江省社生产資料处

打稻机的保养和修理，非常重要，否則就会減少使用的年限。

保养方法：1.使用前后，要檢查全部机件，看看螺絲是否擰紧，零件如有缺少或損坏，应随时添配或修理，不可勉强使用，否則会使机件損坏得更严重。使用时，要注意轉动部分有無障碍，特别要注意外齿輪的兩个固定螺絲帽，因为它很容易松动，必須时常檢查，把它擰紧。

2.使用前，在挂脚的油环銅婆司的油槽处，应加入机油（茶油、菜油也可，但不能用煤油、桐油和青油），但也不要过多，加到挂脚安裝主軸的圓孔边就够了。加油时要注意挂脚和滾筒悶头之間的主軸，看看它的下面是否有油流出，如果已經流出，就不要再加了。加油后，要把油眼盖紧，以免流入髒的东西。在挂勾和鉄环連接的地方、及內齿輪和外齿輪的齿輪上，每天都应加一次油。在木連干和机架相連的肖子上，可以隔几天加油一次。牛油杯在打稻机出厂时已裝滿了牛油，因此，用一、二天后，可將油杯盖順序轉动，牛油就会自动注入短軸和挂勾肖子的油槽內，如果已將牛油杯盖順序轉动到底了，应將杯盖倒擰下来，再加滿牛油。在搬运打稻机时，不要把机架倒放或斜放，以免机油倒出。抬的时候，不要用勾子勾住兩边的齿輪，以免損坏短軸或机件。

3.每天使用以后，应檢查一遍，每年使用完畢，应將机身擦洗干凈，放在屋里的干燥地方，不要日晒、雨淋，以免机架变形。对鉄机件的活动部分，应塗上一些牛油，防止生銹。

修理方法：1.挂勾和木連干連接的一头，最易損坏，如果有一半磨損，就需請鉄匠將磨損的一头截去，再照原样接上一段，或照原式样另換新的。

2.銅婆司短軸、挂勾肖子等，磨損后，必須另換。內齿輪和外齿輪的齿輪和生鉄鑄的零件等，如果已經磨損或裂开，都要另換新的。但內齿輪和外齿輪用久了，齿輪的一面会被磨損，这时，可將兩头的內齿輪和外齿輪拆下来，互相調換一下，也可仍旧使用。

3.滾筒上的鋼絲齿，用久了也会磨損。如果大部分的鋼絲齿已經磨損了三分之二，可將挂脚盖的固定螺絲拆下来，把整个滾筒拿下，兩头倒換一下，也可仍旧使用。如果把鋼絲拆断了，可請当地鉄匠修理。

4.如果內齿輪上挂勾肖子孔內的銅婆司磨損了，不能即时修妥，可將挂勾肖子暫时裝在旁边的預备孔里，但預备孔里沒有油槽，在使用时每隔一小时必須加一次机油，同时还要进行修理銅婆司，修好后，再將挂勾肖子裝到原来的地方。

組織农業生产大躍进的典型經驗

农業部办公厅編　0.85元

这本小册子是从1957年12月全国农業工作会議上各典型專区和县的报告中选出来編印的。·共包括26篇典型材料，其中有8个县和1个社已經提前达到了四、五、八的生产水平，其余有17个專区和县虽未达到这个指标，但在兴修水利、增施肥料、改变耕作制度、推行各項增产措施、促进农業生产的發展上，都取得了突出的成績。它比較集中地反映了各地党政領导充分利用农業合作化这个优越条件組織农業生产大躍进的經驗，有力地証明了全国农業發展綱要所規定的产量指标是完全能够达到的。广大农村通过大辯論，新的生产高潮正在开展起来，本書的材料，可以到全国农村中得到广泛的傳布和运用，是农村工作干部和一般下乡干部值得参考的一本讀物。

五个农業社和600农戶的調查报告

楊英杰編著　0.19元

这是国家計划委員会副主任楊英杰同志所写的一篇农村調查报告。作者选擇河北、山东二省五个县的五个农業社和600个农戶为典型，調查研究了高級合作社农業生产、农民生活、思想狀况等各方面的变化。作者在这个調查报告中，指出了农業社的生产那些在主要方面已經超过了过去的富裕中农，多数社員的生活已經上升到中农水平的事实，反映了农村經济工作中存在的若干問題，是一篇很有科学价值的調查資料。

手工業合作化后的主要任务

中华全国手工業合作总社編　0.16元

本書彙編有关中华全国手工業合作社第一次社員代表大会的几項重要文献，以及人民日报"手工業劳动者的主要任务是什么"社論一篇，供全国各地手工業工作者、手工業合作社社員学習的参考。

手工業生产合作社宣傳教育工作經驗选編

全国手工業生产合作社联合总社編　0.24元

我們有許多手工業生产合作社在对社員进行政治思想教育工作方面取得了不少值得介紹推广的經驗。本書选輯的就是总結这方面經驗的文章，共16篇，其中包括政治思想教育工作方面的10篇，業余文化教育工作方面的4篇，文化娛乐和体育活动方面的2篇，約5万字，可供各生产联社、基層社管理干部参考。

财政經济出版社出版　新华書店总經售

程

最 近 出 版

进一步深入展开工商界全面整風运动，
过好社会主义关

中國民主建國会
中華全國工商業联合会 整風工作委員会编　定價0.19元

本書包括五篇文章，是民主建国会和全国工商業联合会工作組最近視察华东、中南、西南、西北等地区工商界整風运动中，兩会領导人所作的报告。内容以闡述政策，解除顧虑，号召工商業者积極参加当前的整風运动为主。本書是各地工商業者整風学習的重要参考文件。

小型工商業者社会主义教育講話
（宣傳員报告員参考提綱）

同　和編寫　定價0.20元

本書共分十講，内容主要是对一般小型工商業者（小業主、手工業者、小商販）进行社会主义思想教育，包括关于資本主义和社会主义兩条道路斗爭的教育，包括关于全面整風和反右派斗爭的教育，指出小型工商業者当前的光荣任务和前进的正确道路。另有"前言"一篇，說明为什么要对小型工商業者进行社会主义教育。每講前并附有"怎样講授这一講"，說明講課的目的和要求，每講末还附有討論題目。此書是宣傳員、报告員必讀的参考材料。

財政經济出版社出版
新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分

(58) 044. 合. 2.　　(本刊代号：2—56)